BIBLIOTHÈQUE
D'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL
[illegible]

A. [illegible]

MANUEL DES OPÉRATIONS COMMERCIALES

[illegible]

PARIS
BERGER-LEVRAULT ET Cie, ÉDITEURS
[illegible]



[illegible] les plus autorisés, échappant à tout parti pris de doctrine, sacrifiant les développements purement théoriques au souci d'une instruction réellement utile et pratique, cette Bibliothèque pourra rendre en même temps de précieux services aux industriels et aux négociants désireux de parfaire leur éducation technique et de se tenir toujours, comme leurs concurrents étrangers, au courant de la législation commerciale, des procédés et des faits commerciaux : elle constituera ainsi la véritable **Bibliothèque du commerçant.**

OUVRAGES PARUS

Code annoté du Commerce et de l'Industrie. Lois, décrets, règlements relatifs au commerce et à l'industrie, avec un commentaire tiré des circulaires ministérielles, de la jurisprudence du Conseil d'État et de la Cour de cassation, par Georges Paulet, chef de bureau au Ministère du commerce. 1891. Un volume grand in-8 sur deux colonnes, broché. . . **15 fr.** Relié en demi-chagrin, plats toile. . **18 fr.**

Code de Commerce et Lois commerciales usuelles, avec des notions de législation comparée, à l'usage des élèves des Facultés de droit et des Écoles de commerce, par E. Cohendy, professeur à la Faculté de droit et à l'École supérieure de commerce de Lyon. 3e édition. 1900. Un volume in-18, relié en percaline gaufrée . . . . . . **2 fr.**

Recueil des Lois industrielles, avec des notions de législation comparée, à l'usage des élèves des Facultés de droit et des écoles industrielles et commerciales, par E. Cohendy, professeur à la Faculté de droit et à l'École supérieure de commerce de Lyon. 3e édition. 1902 Un volume in-18, relié en percaline gaufrée. . . . . **2 fr.**

Les Tribunaux de commerce. Organisation, compétence, procédure, par A. Houyvet, docteur en droit, ancien agréé près le tribunal de commerce de la Seine, professeur de législation commerciale et industrielle à l'École supérieure de commerce de Paris, avec une préface de M. F. Rataud, professeur honoraire à la Faculté de droit de Paris. 1894. Un volume in-8, relié en percaline gaufrée. . . . . **4 fr.**



Bibliothèque d'Enseignement commercial

OUVRAGES PARUS (*Suite*).

Manuel pratique des Opérations commerciales, par A. DANY, directeur de l'École supérieure de commerce du Havre, ancien chef de comptabilité, ancien professeur à la société mutuelle des employés de commerce du Havre. *2e édition. 1900.* Un volume in-8, relié en percaline gaufrée. . . . . **5 fr.**

Manuel de Géographie commerciale, par V. DEVILLE, agrégé, professeur au Lycée Michelet. (*Ouvrage récompensé par la Société de géographie commerciale de Paris.*) 1893. Deux volumes in-8 avec cartes et diagrammes, reliés en percaline gaufrée. . . . . **10 fr.**

Précis d'Histoire du Commerce, par H. CONS, recteur de l'Académie de Poitiers, ancien professeur à la Faculté des lettres de Lille, à l'École supérieure de commerce de Lille et à l'Institut industriel du Nord. 1896. 2 volumes in-8, reliés en percaline gaufrée . . . . **8 fr.**

Principes généraux de Comptabilité, par E. LÉAUTEY, professeur de comptabilité, ancien chef de bureau au Comptoir national d'Escompte, et A. GUILBAULT, ancien chef d'administration de la Société métallurgique de Vierzon. 1895. Un vol. in-8, relié en percaline gaufrée . **5 fr.**

Les Transports maritimes. Éléments de droit maritime appliqué, par HAUMONT et LEVAREY, avocats, professeurs à l'École supérieure de commerce du Havre. 2e édition. 1898. Un volume in-8, relié en percaline gaufrée. . . . . **4 fr.**

Armements maritimes, cours professé à l'École supérieure de commerce de Marseille, par C. CHAMPENOIS, capitaine au long cours, ancien commandant aux Messageries maritimes. 1895. Deux volumes in-8 avec 140 figures, reliés en percaline gaufrée . . . . **10 fr.**

Monnaies, poids et mesures des principaux pays du monde. Traité pratique des différents systèmes monétaires et des poids et mesures, accompagné de renseignements sur les changes et les timbres d'effets de commerce, etc., par A. LEJEUNE, directeur de l'École supérieure de commerce de Marseille. 1894. Un volume in-8, relié en percaline gaufrée. . . . . **5** fr. (*Épuisé.*)

Manuel de préparation aux concours d'entrée des Écoles supérieures de commerce, contenant le développement des programmes officiels des concours d'entrée (arithmétique, algèbre, géométrie, physique, chimie, géographie, histoire, comptabilité). *4e édition. 1901.* Deux volumes in-8, reliés en percaline gaufrée . . . . **10 fr.**

Annuaire de l'Enseignement commercial et industriel. 4e année, 1895 (dernière parue). Un volume in-18, de 760 pages, cart. **3 fr.**

Les frais de port en sus, à raison de 75 centimes pour l'envoi par la poste d'un volume de 4 ou 5 fr.; plusieurs volumes peuvent être réunis dans un colis postal de 3 kilogr. (85 centimes), ou 5 kilogr. (1 fr. 05), ou 10 kilogr. (1 fr. 50).

EXAMENS ET CONCOURS

Les Emplois publics. *Guide des aspirants* aux carrières administratives, par MÉTÉRIÉ LARREY. 2e édition. In-12, broché. . . . 4 fr. — Relié . . . . 5 fr.

Les Écoles françaises civiles et militaires. Programmes, études, titres, diplômes, service militaire, par ANDRÉANI. In-8 . . . . 5 fr.

Inspection du travail. — **Le Travail des enfants, des filles mineures et des femmes dans l'industrie.** Commentaire de la loi du 2 novembre 1892, par L. BOUQUET. 3e édition. In-8, broché . . . . . . 6 fr. — Relié . . . . 7 fr.

Inspection du travail. — **Réglementation du travail dans l'industrie.** Code annoté par A. DUPRAT et A. SAILLARD. In-8, broché. 5 fr. — Relié. 6 fr. 50 c.

Inspection du travail. — **Réglementation du travail industriel.** Commentaire pratique, par P. et A. RAZOUS. 1901. Vol. in-8, br. 6 fr. — Relié . 7 fr. 50 c.

Inspection du travail. — **Traité pratique de Mécanique et d'Électricité industrielles,** par G. CAYE et A. SAILLARD. Tome I. 1901. Volume in-8 avec 312 figures, relié. . . . . 12 fr.

Inspection du travail. — **L'Assainissement des ateliers et des usines.** Commentaire du décret du 10 mars 1894, par P. RAZOUS. 1901. Vol. in-8, br. 5 fr.

Organisation des pouvoirs publics. 1re partie du *Précis de Droit,* spécialement à l'usage des candidats aux carrières administratives, par A. THIBAULT et A. SAILLARD. In-12, broché. . . . . 4 fr. — Relié . . . . 5 fr.

Administration centrale du Ministère des finances et Trésorerie d'Afrique. *Guide pratique des candidats aux examens,* par J. JOSAT. In-8. 3 fr. 50. *Épuisé.*

Administration des Contributions indirectes. — *Guide pratique des surnuméraires, avant et après le concours,* par ROUSSAN et JOSAT. *Partie administrative.* 3e édition. In-8 . . . . 3 fr. 50 c.
— *Partie scientifique.* **Notions élémentaires sur la physique et la chimie,** par BARDY, directeur du laboratoire des contributions indirectes. In-8. 3 fr. 50 c.

Recueil de Rédactions sur des sujets d'économie politique et sur des questions financières ou administratives. Sujets et questions donnés aux différents *concours aux grandes administrations financières de l'État,* par J. JOSAT, ancien sous-chef de bureau au ministère des finances. Un volume in-8. . 8 fr.

Les Aspirants Percepteurs. Manuel du candidat aux emplois de percepteur surnuméraire et de percepteur-receveur municipal, par Ch. M. L., percepteur-receveur municipal. 10e édition refondue. 1901. Un volume in-12 de 620 pages, broché . . . . 4 fr. — Relié en percaline . . . . . . 5 fr.

Programme des examens des Aspirants Percepteurs. — *Percepteurs surnuméraires :* Concours des candidats. — *Examens des sous-officiers.* Lois et décrets; arrêtés et circulaires ministérielles. 2e édition mise à jour. 1901. In-12, br. 1 fr.

Contributions directes. — Conférences écrites pour la préparation aux examens des surnuméraires-contrôleurs, par D. MILLET. 2e édition. Volume in-12, broché . . . . 4 fr. — Relié en percaline . . . . 5 fr.

Manuel de préparation pour l'examen des Douanes, par Ph. C. DE TRONJOLLY, directeur honoraire des douanes. 11e édition. 1902. In-8, broché . . . . 2 fr.

Manuel du candidat à l'emploi de Commissaire de surveillance administrative des chemins de fer, par A. LAPLAICHE. 1re partie : **Étude des matières du programme.** 6e édition, avec 166 figures. 1900. Un volume in-12 de 1047 pages, broché. . . . . 10 fr. — Relié. . . . . . . 11 fr. 50 c.
— 2e Partie. — **Solutions** des questions posées aux candidats de 1878 à 1900. Un vol. in-12 de 736 pages, avec 114 figures, br. 7 fr. 50 c. Relié. . . 9 fr.

Manuel du candidat à l'emploi d'Inspecteur particulier de l'Exploitation commerciale des chemins de fer, par A. LAPLAICHE. 4e édition. 1899. Un vol. in-12 de 1,113 pages, avec 107 figures, relié en percaline. . . . . . . 15 fr.
— — **Supplément aux deux Manuels (Commissaire et Inspecteur) :** *Modifications en 1901.* In-12, broché . . . . 1 fr.

Manuel du candidat à l'emploi de Contrôleur comptable du service du contrôle des chemins de fer, par A. LAPLAICHE. Un volume in-12 de 691 pages, avec 97 figures, broché. . . . 7 fr. 50 c. — Relié. . . . . 8 fr. 50 c.

De l'Administration des enfants assistés. *Manuel du Candidat à l'Inspection.* Répertoire méthodique de la législation et des instructions ministérielles, par A. MÉTÉRIÉ-LARREY et DRIMONT, 1897. Vol. in-12, broché. 4 fr. — Relié. 5 fr.

manger pour n'être dans ménage

MANUEL PRATIQUE

DES

OPÉRATIONS COMMERCIALES

ET DES

DOCUMENTS COMMERCIAUX

BIBLIOTHÈQUE D'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

Publiée sous la direction de M. GEORGES PAULET

MANUEL PRATIQUE
DES
OPÉRATIONS COMMERCIALES
ET DES
DOCUMENTS COMMERCIAUX

A L'USAGE DES ÉCOLES SUPÉRIEURES DE COMMERCE

ET DES EMPLOYÉS DE COMMERCE

PAR

A. DANY

DIRECTEUR DE L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DU HAVRE

ANCIEN CHEF DE COMPTABILITÉ

DEUXIÈME ÉDITION



BERGER-LEVRAULT ET Cie, LIBRAIRES-ÉDITEURS

PARIS | NANCY

5, RUE DES BEAUX-ARTS | RUE DES GLACIS, 18

1900

BIBLIOTHÈQUE D'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL
Publiée sous la direction de M. GEORGES PAULET

MANUEL PRATIQUE
DES
OPÉRATIONS COMMERCIALES
ET DES
DOCUMENTS COMMERCIAUX

A L'USAGE DES ÉCOLES SUPÉRIEURES DE COMMERCE
ET DES EMPLOYÉS DE COMMERCE

PAR
A. DANY
DIRECTEUR DE L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DU HAVRE
ANCIEN CHEF DE COMPTABILITÉ

DEUXIÈME ÉDITION



BERGER-LEVRAULT ET C[ie], LIBRAIRES-ÉDITEURS

PARIS
5, RUE DES BEAUX-ARTS

NANCY
RUE DES GLACIS, 18

1900

GENERAL

PRÉFACE

Le *Manuel pratique des Opérations commerciales*, que nous avons eu l'honneur de publier en 1894, a rencontré l'accueil le plus flatteur auprès des personnes auxquelles il s'adressait.

La première édition en étant épuisée, nous avons eu à cœur de reviser attentivement notre travail.

La rédaction a reçu les modifications jugées utiles pour la rendre aussi claire que possible et tous les documents techniques ont été revus et mis à jour.

Nous osons donc espérer que cette deuxième édition trouvera la même faveur que sa devancière auprès de MM. les professeurs et élèves des écoles supérieures de commerce, des candidats au professorat commercial, des employés de commerce et de banque, des courtiers, négociants et banquiers. Nous leur en adressons d'avance nos vifs remercîments.

Le Havre, le 1er octobre 1900.

A. DANY.

MANUEL PRATIQUE

DES

OPÉRATIONS COMMERCIALES

CHAPITRE PREMIER

DU COMMERCE — DES ÉCHANGES

Ire section. — Du commerce.

Commerce en général. — Le *commerce* est l'ensemble des opérations par lesquelles on effectue des échanges de choses mobilières (marchandises, monnaies, valeurs quelconques) en vue de réaliser des bénéfices.

Son but économique est de mettre les produits à la portée des consommateurs.

Mais les échanges entraînant, dans la majorité des cas, de nombreuses opérations connexes (transports, assurances, prêts d'argent, transformations de matières premières, etc.), on a assimilé, juridiquement, au commerce proprement dit, un certain nombre d'industries et d'opérations s'y rattachant. Les articles 632 et 633 du Code de commerce donnent la nomenclature des *actes de commerce* [1].

1. Voir *Code annoté du Commerce et de l'Industrie,* par M. Georges Paulet, p. 48.

Commerce de gros et demi-gros. — Le *commerce de gros* consiste à acheter chez le producteur, le fabricant ou le négociant des marchandises ou produits, par lots importants, pour les revendre en *demi-gros,* c'est-à-dire par quantités moindres, aux commerçants en détail. Le commerce de gros fait en grand est appelé *négoce.* Le négociant sert généralement d'intermédiaire entre le producteur et le marchand en gros.

Commerce de détail. — Le *commerce de détail* s'opère en vendant, par petites quantités, aux consommateurs, des marchandises achetées en demi-gros.

REMARQUE. — Il arrive fréquemment que les marchands en détail achètent leurs marchandises en gros, directement aux producteurs ou fabricants, et exercent en même temps les commerces de gros, demi-gros et détail. De même, les consommateurs aisés achètent souvent leurs provisions en gros, afin de les obtenir à meilleur compte.

Commerce intérieur. — Le *commerce intérieur* est l'ensemble des échanges qui ont lieu entre les habitants d'un même pays.

Commerce extérieur. — Le *commerce extérieur* est celui qui se fait avec les pays étrangers. Il comprend : l'importation, l'exportation et le transit international.

Importation. — L'*importation* est l'introduction, dans un pays, de produits étrangers.

Exportation. — L'*exportation,* au contraire, est l'envoi à l'étranger de marchandises nationales.

Transit international. — Le *transit international* consiste à faire traverser un pays par des marchandises étrangères.

2e section. — Des commerçants[1].

Commerçants en général. — L'article 1er du Code de commerce attribue la qualité de *commerçants* à ceux qui exercent des actes de commerce et en font leur profession habituelle.

Sont donc légalement *commerçants*, les négociants, les marchands, les commissionnaires, les courtiers en marchandises, les agents ou représentants de commerce, les fabricants, les manufacturiers, les transporteurs, les entrepreneurs, les armateurs, les capitaines de navire, les consignataires, les courtiers maritimes, les assureurs, les courtiers d'assurances, les banquiers, les financiers, les agents de change, etc., etc.

Négociants. — On appelle *négociants* les commerçants qui, disposant de grands capitaux, traitent ordinairement des affaires importantes.

On désigne surtout ainsi les importateurs, les exportateurs, les commissionnaires en marchandises, les armateurs, les banquiers et les manufacturiers.

Marchands. — Les *marchands* sont ceux qui achètent des marchandises pour les revendre dans le même état. Ils se divisent en marchands en gros et en marchands en détail,

---

1. **Notables commerçants.** — On confère le titre de *notables commerçants* aux personnes appelées à élire les membres des chambres de commerce. Elles sont choisies parmi les commerçants recommandables par leur probité, leur esprit d'ordre et d'économie, ainsi que parmi les agents de change, les directeurs de compagnies commerciales, industrielles et financières, les capitaines au long cours et les maîtres au cabotage commandant depuis cinq ans, et domiciliés depuis deux ans dans le ressort de la chambre.

La liste des notables commerçants est dressée par une commission composée : 1° du président du tribunal de commerce et d'un juge; 2° du président et d'un membre de la chambre de commerce; 3° de trois conseillers généraux; 4° du président du conseil des prud'hommes; 5° du maire de la ville où siège la chambre.



selon la distinction établie plus haut entre le commerce de gros et le commerce de détail.

Commissionnaires en marchandises. — Les *commissionnaires en marchandises* sont ceux qui font, en leur propre nom, des achats et des ventes pour compte d'autrui.

Ils reçoivent une rétribution appelée *commission* qui est calculée généralement à tant pour cent sur le montant des affaires faites. Ils n'ont pas le droit de réaliser un bénéfice quelconque au détriment de leurs commettants sur le prix des marchandises qu'ils ont achetées ou vendues.

Les commissionnaires sont des auxiliaires financiers très utiles, car ils paient souvent comptant les marchandises qu'ils achètent et accordent, à leurs commettants, un délai pour payer.

Quand, au contraire, ils sont chargés de vendre des marchandises, ils consentent à faire des avances de fonds à valoir sur le produit des marchandises consignées. On les appelle alors *consignataires de marchandises*.

Dépositaires de marchandises. — Lorsque les commissionnaires vendeurs ne font pas d'avances à leurs commettants, on les désigne souvent sous le nom de *dépositaires*.

Courtiers. — Les *courtiers* sont des agents intermédiaires entre les négociants d'une même place.

Courtiers de marchandises. — Les *courtiers de marchandises* ont pour fonction d'offrir les marchandises que les négociants ont à vendre, ou, inversement, de demander à acheter celles dont ils ont besoin.

Pour permettre aux courtiers de remplir leurs missions, les négociants leur fournissent toutes les indications relatives aux marchandises en vue, telles que quantité, qualité, pro-

venance, marques, prix demandés ou offerts; si la nature des produits le comporte, ils leur en délivrent des échantillons destinés à être montrés aux acheteurs ou aux vendeurs suivant le cas : des échantillons, en effet, déterminent mieux une marchandise que n'importe quelle désignation.

Les courtiers doivent bien connaître les denrées ou produits dont ils s'occupent et, comme la connaissance des marchandises ne s'acquiert que par une longue pratique, ils se font généralement une spécialité de quelques articles ou même d'un seul.

C'est ainsi qu'il y a des courtiers qui ne traitent exclusivement que les cafés, d'autres les céréales, d'autres quelques articles divers, etc.

Quand ils ont réussi à conclure une affaire, c'est-à-dire à mettre d'accord un vendeur et un acheteur sur la chose et sur le prix, ils dressent un contrat appelé *marché* contenant toutes les conditions de la vente.

Le marché est signé par les deux contractants et conservé par le courtier qui leur en délivre une copie à chacun. L'original doit être timbré à 0 fr. 60 c. pour les ventes ne dépassant pas 10,000 fr. et à 1 fr. 80 c. pour les ventes supérieures. Les courtiers inscrivent les affaires qu'ils font sur un livre légalisé.

Tout courtier est tenu, sous peine d'amende, de prévenir les commerçants, lorsqu'il sert d'intermédiaire pour une affaire dans laquelle il a un intérêt personnel.

Les courtiers reçoivent une rétribution, appelée *courtage,* de tant pour cent sur les affaires qu'ils font.

Le taux du courtage varie suivant les localités et les articles depuis 1/16 p. 100 jusqu'à 1 p. 100.

Pour les affaires de gré à gré il est payé par moitié par les contractants; pour les ventes publiques il l'est en entier par les vendeurs, sauf usages ou conventions contraires.

La profession de courtier de marchandises est libre depuis

le 1[er] janvier 1867. Avant cette époque, elle faisait l'objet d'un monopole qui a été aboli par la loi du 18 juillet 1866. (Voyez *Code de commerce et lois commerciales,* de E. Cohendy, p. 148.)

Courtiers assermentés ou inscrits près le tribunal de commerce. — Le législateur pouvait laisser au premier venu le courtage proprement dit, c'est-à-dire l'entremise entre deux contractants, mais il ne pouvait lui accorder *la constatation des cours des marchandises ni la direction des ventes publiques,* car ces fonctions constituent une véritable mission de confiance. Il résolut donc de réserver ces attributions à des courtiers choisis par le Tribunal de commerce et inscrits, à cet effet, sur une liste dressée par lui.

Pour obtenir son inscription sur cette liste, le courtier doit justifier :

1° De sa moralité par un certificat délivré par le maire;

2° De sa capacité professionnelle par l'attestation de cinq commerçants de la place, électeurs consulaires;

3° De l'acquittement d'un droit d'inscription une fois payé au Trésor, qui varie suivant les localités, et dont le maximum est de 3,000 fr. Ce droit étant destiné à rembourser à l'État les indemnités qu'il dut payer en 1867 aux titulaires des offices de courtage supprimés cessera d'être exigé quand l'avance du Trésor sera amortie.

Ne peuvent être inscrits :

1° Les étrangers;

2° Tout individu ayant fait faillite ou admis à la liquidation judiciaire; ou encore ayant fait abandon de biens ou atermoiement, sans s'être réhabilité depuis.

Dans la huitaine de son inscription, le courtier doit prêter devant le Tribunal de commerce le serment de remplir avec honneur et probité les devoirs de sa profession.

Une chambre syndicale des courtiers assermentés est

chargée de surveiller l'observation, par ses membres, de la discipline professionnelle.

Avantages des courtiers inscrits. — Les ventes publiques de marchandises aux enchères et en gros ne peuvent être confiées qu'à des *courtiers inscrits.*

Ils sont souvent choisis de préférence pour les expertises et estimations judiciaires.

Les courtiers n'ont pas le droit d'acquérir les marchandises dont la vente publique ou l'estimation leur a été confiée.

Agents ou représentants de commerce. — Les *agents ou représentants de commerce* sont des courtiers qui offrent, dans la localité où ils sont établis et dans les environs, des marchandises appartenant à des négociants habitant généralement d'autres endroits.

Les ventes faites par l'entremise des agents sont définitives ou conditionnelles. Ils ne sont ordinairement autorisés à vendre que sauf ratification par les maisons au nom desquelles ils agissent.

Les représentants reçoivent une rétribution appelée *courtage* ou *commission,* qui leur est payée par les vendeurs à raison de tant pour cent sur les affaires menées à bonne fin, c'est-à-dire sur les ventes réglées par les acheteurs.

Cette condition a pour but d'intéresser les agents à ne vendre qu'à des maisons solvables. En principe, ils ont intérêt à vendre le plus cher possible, attendu que leur commission est calculée sur le montant de la vente, mais pour les stimuler davantage, les négociants leur allouent ordinairement une commission supplémentaire lorsqu'ils obtiennent un prix supérieur à la limite minimum donnée : le bénéfice extra se partage souvent par moitié entre le négociant et l'agent. — Les agents représentent habituellement plusieurs maisons et sont indépendants, en ce sens que, ne touchant pas d'appointements, ils ne sont pas des employés.

Voyageurs de commerce. — Les *voyageurs de commerce* sont des commis attachés à des maisons dont ils vont offrir les marchandises dans une zone déterminée. Ils ne vendent généralement que conditionnellement, leurs ventes ne devenant définitives que par la ratification par écrit des maisons pour compte de qui elles ont été faites. Ils reçoivent :

1° Des appointements fixes;

2° Une commission de tant pour cent sur le montant des affaires faites par leur entremise et menées à bonne fin;

3° Une indemnité de tant par jour pour frais de voyage.

Il y a des voyageurs qui représentent plusieurs maisons à la fois; dans ce cas, il ne leur est alloué qu'une commission de tant pour cent sur le montant des ventes faites par eux. Ceux-là ne sont pas des employés, mais des agents.

Placiers[1]. — On appelle *placiers* les commis qui vont solliciter des ordres sur place. Ils reçoivent des appointements fixes augmentés d'une commission sur les affaires qu'ils traitent.

Fabricants. — Les *fabricants* sont des industriels qui achètent des matières premières pour les transformer en produits quelconques qu'ils revendent en gros.

Manufacturiers. — Les fabricants possédant un grand outillage et travaillant avec des capitaux considérables sont appelés *manufacturiers*.

Magasiniers. Entreposeurs. Entrepositaires[2]**. Exploitants**

1. Les voyageurs de commerce et les placiers ne sont pas des commerçants, ce sont des employés; mais en raison du rapport qui existe entre leur travail et celui des représentants de commerce et des courtiers, nous avons cru devoir les mentionner à cette place.

2. On désigne aussi sous le nom d'*entrepositaires* des commerçants qui ont obtenu des administrations fiscales, *douane, régie, octroi,* l'autorisation de dé-

de magasins généraux. — On désigne sous ces divers noms des propriétaires de magasins qui reçoivent les matières premières, les marchandises et les objets fabriqués que les négociants et industriels veulent y déposer. Ils perçoivent des droits proportionnels de magasinage, manutention, etc., calculés d'après des tarifs établis d'avance.

Transporteurs. — Les *transporteurs* sont ceux qui entreprennent le transport des voyageurs et des marchandises par terre, par fleuves, rivières ou canaux et par mer.

Les principaux transporteurs sont : les compagnies de chemins de fer, les voituriers, les armateurs, les bateliers.

Commissionnaires ou entrepreneurs de transports. Groupeurs. Messageries. Express. — On désigne, sous ces différentes dénominations, des personnes ou des compagnies qui entreprennent *à forfait* des transports qu'ils font faire en tout ou en partie par d'autres transporteurs.

Les expéditions de petits colis isolés entraînant autant de formalités administratives que les envois importants et nécessitant d'autant plus de surveillance que les chances de perte sont plus grandes, les compagnies de chemins de fer et de navigation leur appliquent des tarifs majorés, en ce sens qu'elles perçoivent le transport ou le fret sur un minimum fixé de poids ou de volume par expédition, les envois n'atteignant pas ce minimum étant taxés comme s'ils l'atteignaient. Or, cette majoration donne naissance à une industrie : le *groupage,* qui consiste à réunir dans une grande caisse un certain nombre de petits colis d'envoyeurs diffé-

poser dans leurs magasins particuliers des marchandises pour lesquelles ils n'ont pas encore acquitté les droits qui les grèvent, à charge par eux de se mettre ultérieurement en règle envers lesdites administrations.

Ceux qui déposent des marchandises dans les entrepôts réels (magasins soumis à la surveillance permanente des agents des douanes ou de l'octroi) sont désignés également sous le nom d'entrepositaires.

rents et à expédier cette caisse globale atteignant le minimum de poids ou de volume réglementaire en ne payant que le transport ou le fret qu'aurait supporté isolément chacun des colis qu'elle renferme. La différence de prix permet aux groupeurs de réaliser un bénéfice tout en prenant aux expéditeurs, par petit colis, moins cher que les compagnies de transport.

Le *groupage* se fait aussi pour les gros colis : les compagnies de chemins de fer accordent, en effet, des prix réduits pour des expéditions atteignant au moins un poids déterminé : 5,000 kilogr. par exemple ; les groupeurs réunissent alors les colis isolés de divers envoyeurs et en font une expédition unique bénéficiant ainsi de la réduction sur le prix des expéditions de détail. Ils font naturellement profiter les envoyeurs réels d'une partie de la différence entre le tarif ordinaire et le tarif réduit.

Il est clair que ce sont les groupeurs qui assurent la délivrance des marchandises à destination et que les expéditeurs n'ont d'action en garantie en cas de perte ou de détérioration que contre l'intermédiaire avec lequel ils ont traité, les transporteurs effectifs ne connaissant que ce dernier comme envoyeur. On ne doit donc confier ses colis qu'à des groupeurs offrant toutes les garanties désirables au point de vue de l'honorabilité et de la solvabilité.

Commissionnaires transitaires. Agents en douane. — Les *commissionnaires transitaires* sont ceux qui, dans les ports de mer, se chargent de la réception et de la réexpédition des marchandises qui ne font que transiter, c'est-à-dire passer dans leur localité en changeant de moyen de transport. Leurs fonctions consistent :

1° A prendre livraison des marchandises après avoir constaté leur état et avoir formulé, s'il y a lieu, des réclamations ou des réserves au transporteur primitif ;

2° A remplir les formalités de douane, de régie et d'octroi;

3° A faire le nécessaire pour la réexpédition.

Ils reçoivent une commission de tant par colis, par 100 ou par 1,000 kilogr. suivant les conventions arrêtées.

Dans les localités où se trouve une gare frontière, les transitaires sont appelés *agents en douane*.

Armateurs. — On désigne sous le nom d'*armateurs* les négociants qui arment des navires pour des voyages déterminés en les munissant de tout ce qui est nécessaire pour naviguer : capitaines, équipages, vivres, combustibles, etc.

Leur industrie consiste dans la pêche ou dans le transport des passagers et des marchandises.

Aujourd'hui les armateurs disparaissent insensiblement pour faire place à de puissantes compagnies d'armement, car les navires à vapeur et les grands navires à voiles nécessitent des capitaux considérables.

Consignataires de navires. — Les *consignataires de navires* sont des agents chargés de représenter les armateurs dans les divers ports où vont leurs navires. Ils assistent les capitaines, effectuent la livraison de la cargaison aux destinataires, encaissent les frets, paient les dépenses du navire, recueillent des marchandises à transporter pour le prochain voyage, etc.

Capitaines de navires. — Les *capitaines* sont des marins qui, après soixante mois au moins de navigation et à la suite d'examens nautiques pratiques et théoriques, ont reçu du Gouvernement un brevet leur conférant le droit de commander un navire.

Ils se divisent en trois catégories :

1° Les *capitaines au long cours* avec brevet supérieur;

2° Les *capitaines au loug cours* avec brevet simple.

Les capitaines de ces deux catégories peuvent diriger un navire sur toutes les mers;

3° Les *maîtres au cabotage,* ne pouvant commander un navire qu'entre des degrés déterminés de longitude et de latitude.

Lorsque la navigation à voiles était seule usitée, le marin capitaine au long cours devait être doublé d'un négociant, car son armateur le chargeait souvent de vendre sa cargaison à l'étranger et d'acheter son chargement de retour. Le capitaine devait donc être parfaitement au courant des affaires, des changes, des traites, etc.

Il n'en est plus de même aujourd'hui; la vapeur et l'électricité ont révolutionné le commerce, de sorte que le rôle des capitaines est beaucoup plus nautique que commercial.

Les négociants armateurs traitent eux-mêmes directement leurs affaires; les capitaines n'ont donc à s'occuper que de la direction de leur navire et des devoirs de leur profession proprement dite, tels qu'accomplissement de formalités administratives, surveillance à l'embarquement et au débarquement de leurs cargaisons, recouvrement de leur fret, etc.

Les capitaines sont choisis par les armateurs.

Courtiers maritimes. — Les *courtiers maritimes,* appelés également *courtiers-interprètes* et *conducteurs de navires,* jouissent du monopole de leurs attributions. Ils doivent acheter une charge existante et être agréés par le Gouvernement, qui ne les institue que s'ils justifient remplir les conditions d'honorabilité et de capacité requises par les lois et règlements administratifs.

Ils font le courtage des affrètements et négocient les ventes de navires. Ils ont en outre seuls le droit de traduire en justice les déclarations, chartes-parties, connaissements, contrats et tous les actes de commerce dont la traduction

serait nécessaire; enfin, de constater le cours du fret ou nolis.

Dans les affaires contentieuses de commerce, et pour le service des douanes, ils servent seuls d'interprètes à tous les étrangers, maîtres de navires, marchands, équipages de vaisseau et autres personnes de mer.

Les courtiers maritimes sont commissionnés pour une ou plusieurs langues qu'ils ont prouvé connaître.

Ils perçoivent des droits de courtage variant selon les opérations et les ports de mer.

Assureurs. — On désigne sous le nom d'*assureurs* des capitalistes qui, moyennant un prix convenu appelé *prime,* prennent à leur charge des risques quelconques : risques maritimes, risques d'incendie, d'accidents, de mort, etc.

Ce sont généralement des *compagnies* qui exploitent l'industrie de l'assurance. Elles présentent aux assurés plus de garantie que des assureurs particuliers et peuvent entreprendre beaucoup plus de risques qu'eux.

Courtiers d'assurances. — Les *courtiers d'assurances* jouissent d'un monopole et sont nommés par le Gouvernement dans des conditions analogues à celles susindiquées pour les courtiers maritimes.

Leurs attributions consistent à négocier les assurances, à en rédiger les contrats ou polices et à en attester la vérité par leur signature. Ils certifient le taux des primes pour tous les voyages de terre et de mer.

Le courtage d'assurance est de 7 1/2 p. 100 du montant des primes; il est payé en entier par les assureurs.

Banquiers. — Les *banquiers* sont des capitalistes qui rendent de précieux services aux commerçants en leur faisant des prêts garantis généralement par des créances; c'est ce qu'on appelle l'*escompte des effets de commerce.*

Les banquiers, en dehors de l'escompte, se livrent à toutes sortes d'opérations financières, telles que :

1° Ouverture de comptes courants et de comptes de dépôts, productifs d'intérêts;

2° Ouvertures de crédits aux négociants, c'est-à-dire, avances de fonds avec ou sans garanties, suivant les circonstances;

3° Toutes opérations financières pour compte de leurs clients : paiements, recouvrements, virements, cautionnements, achats et ventes de valeurs de Bourse; émissions d'actions, d'obligations, de titres de rente, garde de titres, location de coffres-forts, etc.;

4° Opérations de change ou transports de capitaux de place à place au moyen des lettres de change et des lettres de crédit;

5° Spéculations sur valeurs de Bourse;

6° Placements de capitaux de toutes sortes;

7° Achats et ventes de métaux précieux.

Les capitaux immenses que réclament le commerce et l'industrie ont rendu indispensable la création de puissantes banques ou établissements de crédit qui, par leur organisation, peuvent aider efficacement les grandes entreprises modernes et procurer au commerce et au public en général des conditions économiques et des facilités exceptionnelles pour leurs opérations financières.

Les bénéfices normaux des banquiers se composent d'intérêts, d'escomptes et de commissions; les résultats des spéculations sont aléatoires.

Agents de change. — Les *agents de change* sont des officiers ministériels chargés exclusivement de faire les négociations des effets publics et autres susceptibles d'être cotés, de faire pour le compte d'autrui les négociations des effets de commerce et d'en constater le cours. Ils peuvent égale-

ment faire, concurremment avec les courtiers de marchandises, la négociation et le courtage des achats et ventes de métaux précieux dont ils ont seuls le droit de constater le cours.

A Paris, ils ne se chargent que de la négociation des effets publics et des valeurs cotées à la Bourse, à savoir les titres de rente, les bons du Trésor, les actions, les obligations, etc. En province, ils font en outre les autres opérations ci-dessus relatées. Le courtage des agents de change varie suivant les opérations.

Pour être nommé « agent de change » par le Gouvernement, il faut produire à l'appui de sa demande :

1° La démission du cédant; 2° sa commission; 3° sa propre acceptation; 4° son acte de naissance constatant qu'on est Français et âgé de 25 ans accomplis; 5° un certificat attestant qu'on a travaillé dans le commerce pendant quatre ans au moins; 6° un certificat du tribunal de commerce établissant qu'on n'a pas été mis en faillite ni en liquidation judiciaire et qu'on n'a fait ni abandon de biens ni atermoiement; 7° l'avis du tribunal de commerce sur sa moralité et sa capacité; 8° l'avis du syndicat des agents de change et courtiers, ou, à défaut de syndicat, des agents de change ou courtiers en exercice.

Avant d'entrer en fonctions, l'agent de change doit verser un cautionnement au Trésor et prêter devant le tribunal de commerce le serment de remplir ses fonctions avec honneur et probité.

Coulissiers. — Les *coulissiers* sont des banquiers intermédiaires qui font une concurrence illégale aux agents de change de Paris. Ils négocient des valeurs que les agents de change refusent de coter, mais ils font aussi le courtage de la rente française. Légalement, les négociations faites par les coulissiers sont nulles.

Remisiers. — On appelle *remisiers* les auxiliaires des agents de change ou des coulissiers, qui vont solliciter, pour eux, des ordres de Bourse chez les capitalistes et les spéculateurs. Ils reçoivent, pour rétribution, une « remise » sur les courtages procurés.

3e section. — Des échanges.

Échange. — L'*échange* est un contrat par lequel des personnes se donnent respectivement une chose pour une autre.

Échange en nature. — A l'origine des sociétés, l'échange se faisait en nature, c'est-à-dire produit contre produit.

C'est encore ainsi que les négociants européens établis sur les côtes d'Afrique opèrent aujourd'hui ; ils donnent, par exemple, aux indigènes de l'eau-de-vie pour de l'ébène, des tissus contre du caoutchouc, etc.

Échange commercial. — Il est bien évident que l'échange en nature, qu'on appelle *troc,* devient promptement incommode et impraticable.

Supposons un gantier ne possédant que des gants et voulant acquérir du pain ; il trouvera bien un boulanger disposé à lui en céder, mais celui-ci, désirant du vin, refusera des gants en échange.

En admettant même que le boulanger ait besoin de gants, il s'élèvera une autre difficulté sur le point de savoir quelle quantité de pain il donnera pour une paire de gants.

Monnaie. — Pour remédier aux inconvénients du troc, on inventa la *monnaie* que les économistes définissent ordinairement « une marchandise intermédiaire qui sert aux « échanges de produits, une marchandise dont on peut pro-

« portionner la quantité qu'on en donne à la valeur de ce « qu'on veut avoir et qui est constamment adoptée par tout « le monde. »

Divers objets ont servi de monnaies : la toile, le blé, le sucre, etc.

Mais la préférence a généralement été donnée à l'or et à l'argent : métaux inoxydables et de grande valeur sous un petit volume. On en fait des pièces de poids et de titres déterminés dont l'exactitude est certifiée par le poinçon d'un gouvernement.

La monnaie donna naissance à l'*échange commercial* proprement dit, en faisant disparaître les difficultés inhérentes au troc.

Le gantier échange maintenant ses gants contre de la monnaie qu'il donne au boulanger pour avoir du pain, et celui-ci se procure du vin au moyen de l'argent reçu du gantier.

Vente. Achat. — La vente est la convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose et l'autre à la payer.

Dans le langage ordinaire, on appelle spécialement *vente* l'engagement du premier et *achat* celui du second.

L'exécution de la vente entraîne donc deux opérations :

1° La livraison de la chose par le vendeur;

2° Le paiement par l'acheteur.

Si le vendeur ne livrait pas la chose vendue à l'époque fixée, il serait passible de dommages-intérêts envers l'acheteur.

Inversement, si l'acheteur refusait de recevoir ce qu'il a acheté, il devrait au vendeur la réparation du tort qu'il lui aurait causé en n'exécutant pas son obligation.

Dans le commerce de détail, la vente, la livraison et le paiement sont très souvent simultanés, mais il n'en est pas de même dans le commerce en gros.

Marchandises. — On appelle *marchandises* toutes les choses mobilières qu'on achète pour les revendre avec bénéfice sans leur faire subir de transformation.

4e section. — Des ventes commerciales.

Ventes commerciales. — On distingue deux sortes de ventes commerciales :

1° Les *ventes de gré à gré* ou à l'amiable ;

2° Les *ventes publiques* ou aux enchères.

Ventes de gré à gré. — Ces ventes se traitent soit directement entre acheteurs et vendeurs, soit indirectement, c'est-à-dire par l'entremise de courtiers, d'agents ou représentants de commerce, de commis-voyageurs ou placiers.

Les ventes directes autres que celles du commerce en détail se font généralement par écrit. Les contractants ont le plus grand intérêt à bien relater dans leur correspondance toutes les clauses et conditions de leurs ventes et achats directs, afin d'éviter toute discussion ultérieure.

Les ventes faites par l'entremise des agents, représentants de commerce ou commis-voyageurs, doivent être confirmées sans retard par lettres bien précises ; celles qui sont traitées par le ministère des courtiers font l'objet d'un marché, ainsi que nous l'avons déjà expliqué à l'article *Courtiers*.

Conditions générales de vente du haut commerce. — Les marchandises se vendent :

1° En disponible ;

2° A livrer.

Ventes en disponible. — Quand les acheteurs ont un besoin immédiat de la marchandise, ils l'achètent *en dispo-*

nible ; dans ce cas, elle est à leur disposition aussitôt après la vente ; mais ils ont un délai qui est, au Havre, de 15 jours généralement pour en prendre livraison, délai pendant lequel la marchandise reste aux frais et risques du vendeur, si un pesage, mesurage ou compte est nécessaire pour en déterminer la valeur.

Ventes à livrer. — Lorsque les acheteurs n'attendent pas après la marchandise, mais qu'en raison des prix actuels ils jugent bon de se l'assurer pour le moment où ils en auront l'emploi, ils l'achètent *à livrer.*

Les ventes à livrer se présentent sous plusieurs formes, savoir :

1° Les ventes à livrer au débarquement de navires arrivés dans le port ;

2° Les ventes à livrer sur époques ou mois déterminés ;

3° Les ventes à livrer à l'heureuse arrivée d'un navire désigné ;

4° Les ventes à livrer de marchandises devant être embarquées ou expédiées à une époque ou dans un délai fixé, par navire à désigner ultérieurement à l'acheteur.

Ventes à livrer au débarquement d'un navire dans le port. — Lorsqu'un navire arrive, les négociants auxquels il apporte des marchandises font prélever des aperçus sur les premiers colis (sacs, balles, etc.) débarqués ou visibles dans les cales. Munis de ces échantillons, les courtiers vont offrir les marchandises aux négociants susceptibles de les acheter. S'ils parviennent à trouver des amateurs et à conclure des affaires, les ventes sont faites *livraison au débarquement,* c'est-à-dire que les acheteurs n'ont pas de délai pour prendre livraison, mais qu'ils ne peuvent non plus exiger les marchandises à jour fixe : ils sont tenus de les recevoir en détail au fur et à mesure qu'elles sont débarquées du

navire. La facture est établie sur la quantité reconnue au débarquement.

Ventes à livrer sur époques ou mois déterminés. — Quand un négociant ou fabricant prévoit qu'il aura besoin d'une marchandise à une époque ultérieure et qu'il craint que d'ici là elle n'augmente de prix, il l'achète livrable et payable seulement au moment où il en aura l'emploi. Le terme se détermine généralement par un mois ; ainsi en mars on achète 100 sacs de café livrables en juillet ou en septembre, par exemple.

Ces sortes de ventes donnent lieu à une immense spéculation connue sous le nom d'*affaires à terme* qui feront l'objet d'un chapitre spécial.

Ventes à livrer à l'heureuse arrivée d'un navire désigné. — Il se traite beaucoup d'affaires en marchandises chargées ou à charger à bord d'un navire désigné qui est soit en route, soit en partance.

Les acheteurs possédant les renseignements voulus sur le lieu d'expédition et la date du départ, sur la vitesse du navire, etc., peuvent calculer l'époque probable d'arrivée de la marchandise ; toutefois, ces ventes ne sont que conditionnelles, car il est stipulé que si la marchandise n'arrive pas à destination par suite de naufrage ou autre accident survenu au navire, le marché se trouvera résilié purement et simplement, sans dommages-intérêts.

Quand le navire arrive à bon port, la marchandise est livrée à l'acheteur au fur et à mesure du débarquement et la facture est faite d'après la quantité constatée à ce moment.

Ventes à livrer par navire à désigner ; embarquement, expédition, départ, telle époque. — On fait également des ventes de marchandises devant être chargées à bord d'un

navire à une époque ou dans un délai fixé; par exemple, *embarquement mars* veut dire qu'il devra être justifié, par le vendeur, que la marchandise a bien été chargée pendant le mois de mars. Si, au lieu du mot *embarquement,* on emploie celui d'*expédition,* cela signifie que le vendeur devra prouver que le capitaine du navire porteur de la marchandise a obtenu *en mars* les certificats administratifs lui permettant de quitter le port d'embarquement.

Si l'on se sert du mot *départ,* il faudra que le vendeur établisse que le navire sur lequel la marchandise a été chargée prit réellement la mer *en mars.*

L'*embarquement* de la marchandise, l'*expédition* en douane et le *départ* du navire peuvent, en effet, avoir lieu dans des mois différents.

Toutefois, la distinction entre les mots *expédition* et *départ* est controversée et, pour éviter des contestations, il est nécessaire de spécifier dans les marchés d'*expédition* que ce mot s'applique à l'*expédition en douane* du navire et non pas à son départ effectif, comme l'acheteur pourrait le prétendre si tel était son intérêt.

Lors de la vente on ne connaît pas toujours le nom du navire sur lequel la marchandise sera chargée, mais on se réserve de le désigner plus tard à l'acheteur.

Dès que cela est fait, l'affaire est transformée en *vente à livrer à l'heureuse arrivée d'un navire désigné* et suit ses règles.

Vente « Coût et fret ». — Pour les affaires *Coût et fret,* la livraison a lieu au pays d'origine et la marchandise voyage, par conséquent, aux risques et périls de l'acheteur : il doit donc soigner l'assurance maritime et subir les déchets de route, s'il s'en produit; mais le vendeur doit supporter le fret jusqu'à destination, car il fait partie intégrante du prix de vente.

La livraison s'effectue par la remise des connaissements à l'acheteur, sauf son recours contre le vendeur en cas d'insuffisance de qualité. La facture est établie sur la quantité d'origine. La condition *coût et fret* s'indique en abrégé par C. F.

Vente « Coût, fret et assurance ». — La seule différence entre les conditions *coût et fret* et *coût, fret et assurance* est que dans le premier cas l'assurance est à la charge de l'acheteur, tandis que dans le second elle incombe au vendeur. Le prix de vente comprend ainsi la valeur, le fret et la prime d'assurance.

La condition *coût, fret, assurance* s'indique en anglais par C. I. F. (*Cost, Insurance, Freight*) et en français par C. A. F. ou C. F. A.

La livraison s'effectue par la délivrance à l'acheteur des connaissements, de la police d'assurance maritime et de la charte-partie s'il y a lieu.

Ventes à livrer de marchandises chargées avec faculté d'option entre plusieurs destinations. — On expédie beaucoup de cargaisons sans indication précise de destination; c'est-à-dire que le capitaine a pour instruction de toucher au préalable à un des ports d'une mer désignée pour y recevoir l'ordre d'aller débarquer son chargement dans un autre port, compris entre deux points extrêmes mentionnés dans la charte-partie.

Exemple : Un navire prend à Buenos-Ayres un chargement de bois de Quebracho avec ordre de faire d'abord escale dans un port du Canal (la Manche, suivant l'expression anglaise *Channel*) où on lui donnera l'ordre d'aller décharger soit dans un port d'Angleterre, soit dans un port du continent compris entre Hambourg et Bordeaux.

Le chargeur adresse d'avance à son correspondant d'Eu-

rope, par télégramme ou par lettre, tous les renseignements utiles pour la vente du chargement avant son arrivée au port d'ordres. Il lui envoie tous les documents (connaissements, charte-partie, police d'assurance) par la voie postale la plus rapide. Pendant la traversée du navire, la maison d'Europe fait offrir la cargaison sur plusieurs marchés, tels que Hambourg, Liverpool, le Havre, Anvers, etc., et la vend sur la place où elle en obtient le prix le plus élevé. A l'arrivée du navire au port d'ordres, l'acheteur désigne la destination définitive. La vente est faite sur quantité d'origine ou de débarquement, suivant convention. Dans les deux cas, au moment où il fait connaître le port pour lequel le navire doit relever, l'acheteur doit payer au vendeur en échange des documents le montant d'une facture établie d'après les quantités énoncées au connaissement. Si la vente est faite sur quantités d'origine, c'est-à-dire *coût, fret et assurance,* cette facture est définitive, sauf en ce qui concerne la qualité.

Si la vente est faite sur quantités de débarquement, cette facture n'est que provisoire et il en est dressé une autre après la livraison de la marchandise à destination. Il est ensuite procédé au règlement de la différence inévitable entre les deux factures.

Les destinations facultatives ne s'obtenaient autrefois que pour des chargements complets, mais aujourd'hui les compagnies maritimes accordent la faculté d'option pour des envois de détail et elles se chargent de la réexpédition à partir d'un port désigné jusqu'à une destination quelconque moyennant un surfret à forfait qui est bien inférieur aux frais ordinaires de réexpédition par une autre entremise.

Exemple : La Compagnie générale transatlantique charge à Port-au-Prince 100 sacs de café pour le Havre avec faculté d'option pour Paris, Bordeaux, Nantes, Marseille, Londres, Liverpool, Gênes, Rotterdam, etc. L'option doit

être déclarée dans les huit jours qui suivent l'arrivée du vapeur au Havre. Cette clause d'option permet aux vendeurs de tirer le meilleur parti de leurs marchandises en mettant plusieurs marchés en concurrence.

Ventes « franco domicile ». — *Franco domicile* signifie que le prix de vente comprend tous les frais de transport et autres jusqu'au domicile de l'acheteur et que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur.

Ventes « franco sur wagon à tel endroit ». — Cette clause indique que le prix stipulé renferme tous les frais jusqu'au moment où la marchandise sera rendue sur wagon à l'endroit convenu et qu'en outre elle demeure aux risques et périls du vendeur tant qu'elle est à ses frais.

Vente « franco bord à tel port ». — Cette clause est analogue à la précédente : le prix de vente comprend tous les frais et risques jusqu'à la mise à bord de la marchandise dans le port spécifié.

Unités de vente. — Dans le commerce en gros, les marchandises sont vendues au demi-kilogramme, au kilogramme, aux 10 kilogr., aux 50 kilogr., aux 100 kilogr. ou quintal métrique, aux 1,000 kilogr. ou tonne, à l'hectolitre, au nombre de pièces, au stère, etc., suivant leur nature et les différentes places de commerce.

Ventes au poids. — Toute marchandise pour laquelle la vente se fait au poids se vend au *poids brut* ou au *poids net*.

Le *poids brut* comprend le poids de la marchandise et de son contenant. Le *poids net* est celui de la marchandise à l'exclusion du poids de son contenant.

Pour les marchandises vendues au poids brut, l'emballage doit être conforme aux habitudes du commerce.

L'emballage (sac, fût, caisse) reste à l'acheteur, sauf convention ou usage contraire; toutefois, on juge quelquefois utile de spécifier les conditions *sac à don* — *futaille perdue* — *marchandise logée* — pour éviter tout malentendu. — On vend certaines marchandises au *poids brut pour net,* c'est-à-dire sans déduction de tare.

Régime fiscal des ventes. — Au point de vue fiscal, les marchandises d'origine étrangère se vendent :

1° *A l'entrepôt;*

2° *A l'acquitté* (on dit à Marseille *à la consommation*);

3° *A l'acquitté faculté d'entrepôt.*

Pour les marchandises vendues *à l'entrepôt,* le prix convenu ne contient pas les droits d'entrée en France, dont l'acheteur devient responsable envers la douane.

Le prix de vente *à l'acquitté* comprend les droits de douane qui restent à la charge du vendeur, s'ils ne sont pas encore payés.

Pour les ventes *à l'acquitté faculté d'entrepôt,* le prix est formulé *à l'acquitté* et renferme par conséquent les droits de douane; mais comme ils ne sont pas encore payés, l'acheteur a la faculté de demander la livraison des marchandises aux conditions des ventes *à l'entrepôt,* le prix convenu étant réduit de la partie afférente aux droits de douane.

Les mêmes conditions peuvent être faites en ce qui concerne les droits de régie et d'octroi pour les marchandises assujetties à ces impôts.

Exécution des ventes. Livraison. — L'opération par laquelle le vendeur met la chose vendue à la disposition de l'acheteur s'appelle *livraison.*

L'acheteur doit à ce moment examiner l'état et la qualité de la marchandise pour formuler, avant l'enlèvement, les réclamations qu'il pourrait avoir à faire, car il n'en serait plus admis ultérieurement.

Pour les ventes au poids, au compte ou à la mesure, la détermination de la quantité précède la livraison; dès que la quantité est fixée, la marchandise passe aux frais et risques de l'acheteur, ce qui a lieu, aussitôt la vente, pour les marchandises vendues en bloc moyennant un prix global.

Tare. — La *tare* est le poids de l'emballage ou contenant : sac, fût, caisse, etc.

Pour certaines marchandises on établit la *tare réelle* ou *tare nette* en vidant les colis et en pesant séparément l'emballage; mais comme ce travail occasionne des frais importants, par mesure d'économie, lorsque les colis sont nombreux, on se borne à tarer par *épreuve,* en choisissant d'un commun accord quelques colis qui sont pesés et dont le poids sert de base pour tous les colis semblables.

Quand ce procédé est encore trop onéreux, les commerçants le remplacent par la fixation d'une tare d'usage de tant pour cent sur le poids brut; le taux en varie selon les marchandises et la nature des emballages.

Exemple :

	Tare.
Café en sacs	2 p. 100
Laine Chili en balles.	1 1/2 —

Ces tares s'entendent pour des emballages ordinaires; lorsque les emballages sont doubles ou comprennent des choses extra, on accorde une *surtare,* à moins qu'on ne pèse les colis qu'après avoir retiré les surcharges.

Les producteurs prennent quelquefois le soin d'écrire sur les colis le poids initial de l'emballage; c'est ce qu'on appelle la *tare écrite;* elle est souvent acceptée par les acheteurs, afin d'éviter les frais de tarage qui, en principe, sont à leur charge.

L'acheteur a le droit, en renonçant à la tare d'usage, de réclamer le poids net même pendant le cours de la livraison.

Vidange. — Lorsqu'un vendeur livre des colis (fûts, sacs, caisses) *en vidange*, c'est-à-dire incomplètement pleins, et que la tare est stipulée dans le marché à tant pour cent sur le poids brut, il y a lieu d'allouer à l'acheteur un complément de tare.

Exemple : Un fût plein d'huile pèse brut 250 kilogr., la tare d'usage est de 20 p. 100, ce qui indique que l'on admet que le fût vide pèse 50 kilogr. ; si ce fût est livré en vidange et ne pèse brut que 150 kilogr., sur lesquels 20 p. 100 font 30 kilogr. seulement, il faut augmenter de 20 kilogr. cette tare proportionnelle, car il est évident que le poids de la futaille n'a pas diminué.

Trait. — Le *trait* est ce qui emporte l'équilibre d'une balance et la fait trébucher. Pour certaines marchandises, on pèse très juste et l'on accorde, en facture, une réduction de poids de tant pour cent ou par pesée, qu'on appelle *trait*.

Angle. — L'*angle* est une réduction supplémentaire de poids accordée pour divers articles, notamment à Nantes, où l'angle sur le café et le cacao est de 4 p. 1000.

Bonifications. — Sur certaines places on alloue à l'acheteur des réductions, espèces de dons, qu'on appelle *bonifications*.

Ainsi à Marseille, il est accordé une *bonification pour montre* de 1/7 p. 100 sur les cafés et cacaos ; pour les poivres, il est alloué une *bonification pour grabeau ou poussière* de 1 1/2 p. 100.

Qualités des marchandises vendues. — En ce qui concerne la qualité, les marchandises disponibles se vendent de trois façons :

1° *Qualité vue et agréée ;*

2° *Qualité conforme aux échantillons ;*

3° *Vue en sus ; vue dessus ; gré dessus ; sauf dégustation* ou autres formules analogues suivant les places.

Avec la clause de *marchandise vue et agréée,* l'acheteur n'a pas le droit de faire des réclamations sur la qualité lors de la livraison, puisqu'il avait examiné au préalable ce qu'il achetait et qu'il l'avait payé en conséquence.

Dans le cas de *qualité conforme aux échantillons,* si, à la livraison, la qualité diffère de celle de l'échantillon de vente, il peut y avoir réduction sur le prix d'achat, voire même résiliation et dommages-intérêts.

La condition *vue en sus, sauf dégustation, etc.,* donne à l'acheteur le droit d'examiner ou de goûter la marchandise achetée et de l'accepter ou de la refuser dans un délai convenu et d'ailleurs très bref : trois jours ordinairement.

Les marchandises *à livrer* se vendent :

1° *Qualité conforme à l'échantillon de vente ;*

2° *Qualité conforme à un type déterminé ;*

3° *Qualité loyale et marchande.*

Dans le cas de *qualité conforme à un type déterminé,* si la marchandise offerte en livraison est inférieure au type convenu, il y a lieu à diminution de prix ; mais si elle lui est supérieure, le prix de vente ne peut être augmenté que si le marché a prévu expressément cette éventualité.

Avec la condition de *qualité loyale et marchande,* la marchandise peut être d'une qualité médiocre, sans toutefois descendre au-dessous de ce qui est équitable. Il est évident que les acheteurs qui acceptent cette condition tiennent compte, dans leur prix d'achat, de la chance qu'ils ont de recevoir de la marchandise de dernière qualité, mais il ne faut pas, cependant, que celle qu'on leur livre ne réponde même pas à cette dénomination.

Expertise ou arbitrage. — Les courtiers par l'entremise

desquels les affaires ont été traitées constatent si les marchandises offertes en livraison sont ou non conformes à celles qui sont prévues au marché : ils proposent, s'il y a lieu, des différences de prix à appliquer.

Cette opération s'appelle *arbitrage* ou *expertise.*

Contre-arbitrage ou contre-expertise. — Si les contractants n'acceptent pas les propositions du courtier, ils font procéder à un *contre-arbitrage ;* à cet effet, ils nomment chacun un arbitre amiable ; les deux arbitres essaient de régler ensemble le différend et, s'ils ne s'entendent pas, ils choisissent eux-mêmes un tiers arbitre chargé de les départager.

L'arbitrage et le contre-arbitrage ne lient pas juridiquement les parties, sauf convention contraire faite dans les formes légales.

Réfaction. — En dehors de la qualité proprement dite, il peut y avoir lieu à réclamation de la part de l'acheteur relativement à des dommages ou avaries (telles que mouille) subies par la marchandise, ou encore pour mélange de corps étrangers (pierres dans les sacs de café).

Il est alloué à l'acheteur, en pareil cas, un rabais ou réfaction sous la forme d'une réduction de quantité, c'est-à-dire qu'on lui facture une quantité moindre que celle qu'il reçoit réellement.

Don, surdon. — Il est d'usage d'accorder à l'acheteur un *don,* pour les altérations ou déchets inhérents à certaines marchandises. Ainsi, pour les bois, on alloue au Havre un don de 2 p. 100, afin d'indemniser l'acheteur de la perte résultant du bois pourri et de l'aubier qui se trouvent inévitablement dans les billes ou bûches. S'il y a excès de détérioration, il est prononcé une réfaction pour le dommage dépassant le don de 2 p. 100.

Il y a des articles pour lesquels on accorde un don supplémentaire appelé *surdon,* à raison d'avaries accidentelles, mais l'acheteur peut y renoncer et faire arbitrer pour toutes choses.

Tolérance. — La *tolérance* est un quantum de déchet (pousse, poussière ou corps étrangers) que le vendeur peut livrer sans que l'acheteur ait droit à une indemnité.

Exemple : A Nantes, il est accordé 3 p. 100 de tolérance sur les poivres légers pour la poussière et les grabeaux.

Les vendeurs ne doivent donc de réfactions aux acheteurs que lorsque les déchets dépassent 3 p. 100, et seulement pour l'excédent.

Paiement. — Suivant les conventions, les marchandises sont payables *comptant* ou *à terme,* c'est-à-dire *à crédit.*

Quand elles sont payables au comptant, théoriquement l'acheteur doit payer en prenant livraison de la marchandise; mais, pratiquement, il n'en est pas toujours ainsi et nonobstant la condition de paiement comptant, les marchandises ne sont souvent payées qu'un certain temps après leur livraison.

Il est d'ailleurs d'usage, pour diverses branches de commerce, que les marchandises vendues au comptant ne soient payées qu'à la fin du mois de livraison ou même qu'à la fin du mois suivant.

Lorsque les marchandises sont payables à terme, il est stipulé un délai à l'expiration duquel le paiement doit avoir lieu. Ce terme varie extrêmement suivant les conventions et les usages; il est généralement de 15, 30, 45, 60, 90, 120 jours, ou encore de 1, 2, 3, 4 ou même 6 mois.

Le terme part soit du jour de la vente, soit de celui de la fin de la livraison, soit de la fin du mois de livraison.

Au Havre, les ventes de gré à gré se font ordinairement

payables à 2 mois et 15 jours, 3 mois et 15 jours ou 4 mois et 15 jours et les ventes publiques à 2 ou 3 mois.

Mais, en fait, ces termes sont fictifs pour les négociants havrais qui, d'après l'usage de la place, ne se font pas crédit entre eux, attendu que toutes les marchandises doivent être payées avant l'enlèvement. Les termes spécifiés ne servent que de bases au calcul de l'escompte et constituent les conditions du Havre pour les règlements des affaires traitées avec les commerçants des autres villes; dans ce cas, les termes sont généralement réels, car les maisons du Havre sont bien obligées de faire crédit à leurs clients des autres localités : autrement elles manqueraient beaucoup d'affaires.

Les paiements donnent lieu à des calculs d'intérêts et d'escomptes qui seront traités plus loin, lors de l'étude des factures et des règlements qu'elles entraînent.

Lieux de livraison et de paiement. — Les marchés ou contrats de vente doivent toujours stipuler le lieu où la marchandise doit être livrée et celui où le paiement doit s'effectuer.

Ces indications sont indispensables pour déterminer à la charge de qui sont les frais de paiement, s'il y en a, et pour préciser le moment où la marchandise est passée aux risques et frais de l'acheteur.

Ces stipulations ne sont pas moins importantes au point de vue contentieux. En effet, l'article 420 du Code de procédure civile est ainsi conçu :

« Le demandenr pourra assigner à son choix :

« Devant le tribunal du domicile du défendeur;

« Devant celui dans l'arrondissement duquel la promesse a été faite et la marchandise livrée;

« Devant celui dans l'arrondissement duquel le paiement devait être effectué. »

Or, les juges des tribunaux de commerce sont des commerçants de l'arrondissement du tribunal où ils siègent. Ils ont les connaissances techniques nécessaires pour juger les différends qui surgissent entre les commerçants de leur ressort; mais ils ne sont peut-être pas parfaitement au courant de certaines affaires commerciales, industrielles ou financières spéciales à d'autres régions.

Ainsi le tribunal de Bar-le-Duc est certainement expert en matière industrielle, mais il est permis de penser qu'il ne connaît pas suffisamment le commerce maritime pour juger convenablement une contestation qui s'élèverait entre deux armateurs au sujet d'un abordage en mer.

Un négociant a donc plus de chance de voir apprécier sainement ses arguments par le tribunal de commerce de son domicile que par un autre. Nous plaçant au point de vue pratique, il est beaucoup plus commode de suivre un procès dans sa localité qu'ailleurs; on a, en effet, son avocat sous la main pour lui fournir verbalement tous les renseignements utiles à la cause; d'autre part, on peut facilement assister à l'audience et, au besoin, donner au tribunal des explications techniques à l'appui de la plaidoirie.

Au contraire, si l'on doit soutenir un procès dans une autre ville, on est dans un état d'infériorité pour défendre ses intérêts, car l'on est obligé de correspondre avec un avocat: chose difficile, et l'on ne peut assister aux débats sans un déplacement coûteux et préjudiciable à ses affaires courantes; d'autre part, ne dirigeant pas soi-même la procédure, on est exposé à des frais inutiles qu'on aurait évités autrement.

Pour les raisons qui précèdent, les vendeurs ont généralement la précaution de s'arranger de façon à ce que la vente soit finalement conclue dans leur localité, et que les conditions contiennent que la marchandise y est livrable et payable.

Les négociants de Paris, par exemple, font insérer dans les contrats la clause *livrable et payable à Paris,* pour que tous leurs procès soient jugés dans leur ville. En effet, s'ils sont assignés par leurs clients, ceux-ci n'ont pas de choix : le domicile du défendeur, le lieu de la promesse, de la livraison et du paiement étant Paris; si, au contraire, ils se portent demandeurs, ils ont la faculté de choisir le tribunal de Paris en vertu des deux derniers paragraphes de l'article 420 du Code de procédure civile.

Nonobstant la clause susvisée dans les marchés, le paiement a presque toujours lieu au domicile de l'acheteur, attendu que la majeure partie des factures sont réglées au moyen de traites fournies sur l'acheteur par le vendeur. Mais celui-ci a soin de spécifier dans son avis de traite que son tirage n'*emporte pas novation,* ni, par conséquent, attribution de juridiction au tribunal du domicile de l'acheteur.

5e section. — Des usages commerciaux.

On appelle *usages commerciaux* des règles auxquelles les commerçants ont pris l'habitude de se conformer dans les transactions commerciales et qui sont devenues obligatoires, à moins que les parties n'aient manifesté leur volonté expresse d'y déroger par une clause du contrat.

Les usages se divisent en trois catégories : 1° les *usages généraux;* 2° les *usages spéciaux à certains genres de commerce;* 3° les *usages locaux.*

Les *usages généraux* sont suivis dans toutes les places de commerce de France.

Exemple : Il est d'usage général en banque d'arrêter les comptes courants tous les trois mois.

Les *usages spéciaux à certains genres de commerce* sont

suivis par les commerçants qui opèrent sur les mêmes articles.

Exemple : Les usages spéciaux au commerce des spiritueux, au commerce des cafés, etc.

Les *usages locaux* ne s'appliquent qu'à une localité ou à une région.

Exemple : Les usages de la place du Havre.

La loi du 13 juin 1866 (voir *Code annoté du commerce et de l'industrie,* par Georges Paulet, p. 405) a arrêté les conditions, tares et usages applicables sur tout le territoire français dans les ventes commerciales, à défaut de conventions contraires.

Mais les grandes places de commerce ont conservé ou établi des usages locaux qui diffèrent plus ou moins de ceux qui sont consacrés par la loi susvisée.

A titre documentaire, nous donnons ci-après un extrait des conditions de vente au Havre ainsi qu'un tableau des usages comparés du Havre, de Nantes, de Marseille, de Bordeaux et de Dunkerque pour les principaux articles d'importation.

Extrait des usages du commerce du Havre.

TARES, RÉFACTIONS, DONS ET TERMES ACCORDÉS SUR LES MARCHANDISES

Conditions. — Les marchandises se traitent généralement au Havre, suivant leur nature, au terme de trois mois et quinze jours ou de quatre mois et quinze jours, lesquels jours se comptent de la date du marché.

En vente publique, le terme n'est que de deux ou trois mois, sans les quinze jours.

Le terme part du jour de l'achat pour les marchandises disponibles, et seulement de la fin de la livraison pour celles qui sont vendues à livrer au débarquement, ou à une époque plus ou moins éloignée.

Quant aux marchandises qui se vendent à quatre mois et quinze jours, le quatrième mois s'escompte d'abord sur la facture, à raison de demi pour cent, pour réduire le terme à trois mois et quinze jours.

Tout paiement par anticipation sur le terme jouit également d'un escompte à raison de demi pour cent par mois.

Pour les marchés à livrer, le vendeur peut refuser les paiements à valoir, avant le pesage et la livraison effectués.

Les mois doivent être pris dans leur entier et sans égard au nombre de jours dont ils sont composés; mais quand le terme a été porté à un nombre de jours déterminé, chacun des jours du mois doit être compté.

La livraison des marchandises disponibles doit avoir lieu dans les quinze jours à dater du jour de l'achat, et, une fois commencée, se continuer sans interruption; lorsque les marchandises ont été vendues à livrer au débarquement, ou à une époque plus ou moins éloignée, la livraison doit se prendre, dans le premier cas, aussitôt et à mesure qu'elles se trouvent disponibles, et dans le second cas, à l'époque fixée par le marché.

La livraison des marchandises vendues publiquement a lieu immédiatement après la vente et par ordre de lots.

La marchandise disponible est vendue, soit vue ou agréée, soit conforme aux échantillons. Dans le premier cas, l'acheteur est sans recours en ce qui concerne la qualité; dans le second cas, s'il se trouve une différence à la livraison, il y a réfaction sur le prix d'achat.

L'acheteur est également obligé de prendre, moyennant réfaction, les marchandises qui n'ont pas atteint un certain degré d'avarie et que la douane n'a pas admises à être vendues publiquement.

Après l'enlèvement de marchandise, il n'y a plus lieu à aucune réclamation.

Le vendeur est en droit d'exiger le paiement de la facture dans les vingt-quatre heures qui suivent la livraison, en espèces ou en papier sur Paris, et peut refuser, sans en déduire les motifs, tout papier qui ne serait pas à sa convenance.

Les marchandises sortant du magasin doivent être pesées au demi-kilogramme, excepté celles ci-après désignées, qui se pèsent au kilogramme.

Le plateau qui porte la marchandise doit être mis entre fer et toucher deux fois terre.

Marchandises qui se pèsent au kilogramme. — Arachides, Asphalte. — Bois de teinture et d'ébénisterie (excepté les fourches d'acajou, qui se pèsent au demi-kilogramme). — Chanvre, Chromate de fer, Cuirs. — Fers. — Graisse de cheval. — Huiles : de baleine et cachalot, coco et palme, pieds de bœufs, pétrole brute (celle raffinée au demi-kilogramme). — Latanier (feuilles de). — Mélasse, Minium, Morue. — Nacre de perle bâtarde et gambier (Nacre franche au demi-kilogramme), Nitrate de soude, Noir de fumée. — Ocre, Onglons de

bétail, Os d'animaux. — Peaux de chevaux, Pierre ponce, Piassaba ou Piassava, Plomb, Perlasse, Potasse. — Quercitron en fûts (en sacs demi-kilogramme). — Raisins secs en fûts, Résine d'Amérique, Rognures de cuirs. — Sel (chlorure de sodium), Soufre, Sucres en barriques et en caisses (en d'autres emballages au demi-kilogramme), Suif en pipes et demi-pipes (en tierçons, petits fûts et caisses au demi-kilogramme). — Tabacs en boucauts (en d'autres emballages au demi-kilogramme), Tôles, Tripoli. — Zinc.

Les marchandises livrées au débarquement d'un navire sont pesées conformément aux anciens errements de la douane, c'est-à-dire que toute pesée atteignant ou dépassant 100 kilogr. est faite au kilogramme, et toute pesée inférieure à 100 kilogr. a lieu au demi-kilogramme.

Pour le musc, l'écaille (caret), le sulfate de quinine, la pesée est conventionnelle.

La commission de vente est de 2 p. 100, et le ducroire de 1 p. 100[1].

La commission d'achat est de 2 p. 100; mais dans le *cas de présence du commettant*, elle est généralement de 1 p. 100.

Le courtage sur les marchandises est de 1/2 p. 100, soit 1/4 p. 100 de la part du vendeur et 1/4 p. 100 de la part de l'acheteur.

Pour les ventes publiques, le courtage de 1/2 p. 100 est entièrement à la charge du vendeur, ainsi que tous les frais de ces sortes de ventes, l'acheteur n'ayant qu'à payer, en sus du prix d'adjudication, 1 p. 1000 au profit des pauvres.

Le courtage sur les négociations et effets de commerce est de 1/8 p. 100 de la part du cédant, et de 1/8 p. 100 de celle du preneur.

Le courtage d'assurance est de 7 1/2 p. 100 sur la prime, payable par les assureurs seulement.

1. « Ducroire » signifie : Garantie des acheteurs par le commissionnaire envers le commettant.

NOTA. — *Aux termes ci-après indiqués on ajoute* quinze jours *pour la livraison.*

ACIER : *terme 4 mois :* tare nette.

ALIZARI : *terme 4 mois.*
— de Smyrne, 5 p. 100 emballage en crin.
— de Chypre, 4 p. 100 simple toile de chanvre.
— de Tripoli, 7 p. 100 sans toile avec deux têtes en joncs.
— de Comtat, 4 p. 100 emballage toile simple.

ALOÈS SUCCOTRIN : *terme 8 mois :* tare.
12 p. 100 barriques de 300 à 400 kilogr.
10 p. 100 barriques au-dessous.
14 p. 100 en caisse.

ALUN : *terme 4 mois :* tare nette.

AMIDON : *terme 4 mois :* tare nette.

ANIS : *terme 4 mois :* vert, 2 p. 100 en simple emballage ; étoilé, tare nette.

ARACHIDES : *terme 4 mois :* tare nette. Bonification pour la pousse au delà de 2 p. 100.

ARGENT VIF : *terme 4 mois :* tare nette.

ARSENIC : *terme 4 mois.*
— blanc, 11 kilogr. par baril de 200 à 205 kilogr.
— jaune, 7 kilogr. par baril de 100 à 105 kilogr.
— rouge, 4 kilogr. par baril de 50 à 60 kilogr. ou tare nette à volonté.

ASSA-FŒTIDA : *terme 4 mois :* 2 p. 100 en sac, ou tare nette en fût.

AVELANÈDES : *terme 4 mois :* tare nette.

BAUME du Pérou : *terme 4 mois :* tare nette.

BENJOIN : *terme 4 mois :* tare nette.

BISMUTH : *terme 4 mois :* tare nette.

BLÉ : *terme 2 mois.*

BLEU de PRUSSE : *terme 4 mois :* tare nette.

*BOIS : *terme 4 mois.* Les bois de marqueterie et d'ébénisterie en caisses se vendent tare nette.
— de teinture effilés, 4 p. 100 simple emballage ; en futailles, tare nette.
2 p. 100 de don pour tenir lieu de toutes réfactions sur tous les bois, excepté ceux de Fernambouc en bûches ou effilés sur lesquels il n'est pas accordé de don.

BORAX : *terme 4 mois :* tare nette.

CACHOU : *terme 4 mois :* tare nette.

CAFÉ. On pèse par 2 sacs ou 2 balles, excepté le Moka qui se pèse balle à balle. Les fûts se pèsent un à un.
Pour le Bourbon : tare : 1 kilogr. par balle simple emballage en natte ; 2 kilogr. par balle en double natte ; 1kg,500 par demi-balle en double natte ; 0kg,750 par demi-balle simple natte.
Pour le Moka : tare nette : don 1 kilogr. par balle ; 1/2 kilogr. par demi-balle ; et pour les ballotins 1 kilogr. par 100 kilogr.
Pour tous les autres, 2 p. 100 en sacs. Tare nette en fûts.

CAMPHRE : *terme 4 mois :* tare nette.

CANÉFICE : *terme 4 mois :* tare nette.

CANNELLE : *terme 4 mois.*
— de Chine, en caisses, tare nette ; en paquets, tare de douane.
— de Ceylan, 6 kilogr. en double gaunis ; 3kg,500 en un seul.

CARDAMOME en futailles : *terme 4 mois :* tare nette.

CARET : *terme 4 mois :* tare nette.

CASCARILLE : *terme 4 mois :* tare nette.

CÉRUSE : *terme 4 mois :* tare nette.

CHANVRE : *terme 4 mois.*
— de Russie, avec liens, brut pour net.
— des Etats-Unis, tare nette.
— Pitte, tare nette.
— de Manille, tare 2 p. 100, cordes déduites.
— du Bengale ou Jute, sans emballage de toile, tare 2 p. 100.

CHROMATE DE FER : *terme 4 mois :* tare nette.

COCHENILLE : *terme 4 mois :* tare nette. 1 kilogr. de don par suron pour pousse.

COLLE : *terme 4 mois :* tare nette.

*CORNES : *terme 15 jours.*

CRÈME DE TARTRE : *terme 4 mois :* tare nette.

CRINS : En balles pressées : tare 5 kilogr. par balle, cercles déduits, emballage en toile. (Généralement, on accorde 2 p. 100 par convention. Tare nette pour balles non pressées et ballots, sans don. Terme : 15 jours, escomptables à 6 p. 100.

CUIVRE : *terme 4 mois :* tare nette.

CURCUMA : *terme 4 mois.*
— Bengale, 2 p. 100 emballage en toile simple; tare nette, en caisses, fûts ou petits sacs appelés manches.
— de Java, 2 p. 100 simple emballage ou tare nette, 4 p. 100 en double emballage.

DENTS : *terme 4 mois :* tare nette.

DOUVELLES : *terme 4 mois :* se vendent les 1,200 pièces.

ÉMERI : *terme 4 mois :* tare nette.

ENCENS : *terme 4 mois :* tare nette.

ÉPONGES : *terme 4 mois :* tare nette.

ÉTAIN : *terme 4 mois :* tare nette.

FANONS DE BALEINE : *terme 4 mois :* tare nette d'emballage et de cordes. Don 2 p. 100 pour barbe et crasse. On obtient réfaction pour humidité, morsure, rognure.

FARINE : *terme 4 mois :* se vend au baril; en sacs, brut pour net sans retenue de sacs.

FERS : *terme 4 mois :* tare nette.

FIGUES SÈCHES : *terme 4 mois :* se vendent au colis.

FIL DE LAITON en fûts : *terme 4 mois :* tare nette.

FROMAGE :
— de Hollande : *terme 3 mois :* 2 p. 100 en papier, tare nette en boîte.
— de Gruyère : *terme 4 mois :* tare nette.

GALLE : *terme 4 mois :* 2 p. 100 en balle toile simple; 3 p. 100 en balle de crin; ou tare nette au choix de l'acheteur.

GARANCE : *terme 4 mois :* tare écrite ou nette à volonté.

GINGEMBRE : *terme 4 mois :* en barrique, tare nette ; en sac, 2 p. 100 simple emballage ou tare nette au choix de l'acheteur.

GIROFLE : *terme 8 mois.*
— de Cayenne, tare nette.
— de Bourbon, tare nette en fût ou en double emballage, ou 2kg,500 par balle, au choix de l'acheteur.

GOMMES : *terme 4 mois.*
— Sénégal et Galam en fûts, tare nette ; en sacs, 2 p. 100 pour simple emballage, sans don, avec réfactions pour avaries et corps étrangers.

GOMMES de Barbarie à 6 kilogr. par caffas de 125 à 150 kilogr.
Les autres gommes tare nette.

GRAINE : *terme 4 mois.*
— de lin à semer : se vend au baril et sans tare.
— de lin à battre : se vend aux 100 kilogr., en baril ou en sac, tare nette.
— de trèfle . se vend aux 100 kilogr., tare nette.
— de moutarde, de rabette : se vendent aux 100 kilogr., tare nette.
— de sésame : tare nette, arbitrable pour pousse au delà de 2 p. 100.
— de Perse, d'Avignon ou d'Espagne : 2 p. 100 en balle, simple toile; tare nette en barrique.

GUANO : *terme 4 mois:* se vend brut pour net. Celui de la Compagnie Péruvienne se vend au comptant.

HOUBLON étranger : *terme 4 mois :* tare 2 p. 100 simple emballage.

HUILES d'olive, de baleine, de cachalot, de coco, de palme : *terme 4 mois :* tare au 6e pour les fûts au-dessus de 250 kilogr.; au 5e pour les fûts de 250 kilogr. et au-dessous, sans plâtre ni surcharge; réfaction pour corps étrangers ; ouillage à 5 centimètres et demi au-dessous de la bonde pour les fûts de 250 kilogr. et au-dessous; à 8 centimètres pour les fûts au-dessus de 250 kilogr. ; arbitrage de la vidange suivant le tarif ci-après :

Tarif d'estimation pour la vidange des huiles. — Il n'y a pas lieu à bonification sur la tare d'une pièce d'huile pesant environ 600 kilogr., si la vidange n'excède pas 3 pouces (8 centimètres).

La bonification de la tare ne se compte qu'à partir de 4 pouces (11 centimètres), savoir pour :

4 pouces	ou 11	centim.	on accorde	1kg,95
5	—	13	—	4 ,40
6	—	16	—	7 ,10
7	—	19	—	10 ,00
8	—	22	—	12 ,95
9	—	24	—	16 ,15
10	—	27	—	19 ,60
11	—	30	—	23 ,25
12	—	32	—	26 ,90
13	—	35	—	30 ,80
14	—	38	—	35 ,00
15	—	41	—	39 ,20
16	—	43	—	43 ,60
17	—	46	—	48 ,00

Comme le 17e pouce (soit 46 centimètres) est la moitié d'une pièce d'huile, si la vidange excède 17 pouces, la réfaction se calcule en ajoutant à celle qu'on accorde pour 17 pouces; la différence entre celle de 16 à 17 pouces, si la vidange est de 18 pouces; la différence entre celle de 15 à 17 pouces, si elle est de 19 pouces, etc.

Exemple : Pour 18 pouces (ou 49 centimètres), correspondant au 16e 4kg,40, soit 52kg,40; pour 19 pouces (ou 51 centimètres), correspondant au 15e 8kg,80, soit 56kg,80; pour 20 pouces (ou 54 centimètres), correspondant au 14e 13 kilogr., soit 61 kilogr., et ainsi de suite.

Pour une demi-pièce l'estimation se fait aux deux tiers, et la vidange se compte à partir de 2 pouces et demi.

Pour les cercles il doit exister une distance de 8 pouces (22 centimètres), la bonde comprise, et 6 pouces (16 centimètres) sur une demi-pièce.

Pour la vidange des fûts au-dessus ou au-dessous de 600 kilogr. dans la proportion du tableau ci-dessus.

Huile : *terme 4 mois.*
— de morue : tare au 5e : réfaction pour pié 4 kilogr. par 3 centimètres au delà des trois premiers centimètres; 1 kilogr. par barre existante. On pèse entre fer avec 1 kilogr. de trait. Réfaction pour corps étrangers; ouillage des fûts à 8 centimètres au-dessous de la bonde. Arbitrage de la vidange suivant le tarif ci-dessus.
— de ricin, de menthe : tare nette.
— d'œillette, de colza, de rabette : se vendent sans tare, au baril.
— de rabette épurée, de lin, de chanvre, d'anis : tare nette.

Indigo : *terme 4 mois :* tare nette : 1 kilogr. par caisse pour pousse : surdon 1/2 kilogr. par caisse pour toute réfaction, excepté l'avarie, si l'acheteur déclare avant l'ouverture des caisses renoncer à l'arbitrage. Néanmoins, si une caisse présente une différence de 10 p. 100, elle est arbitrable et le surdon n'est pas alloué sur cette caisse. Le don et le surdon se réduisent de moitié pour les demi-caisses qui sont au-dessous de 50 kilogr. net.
— en surons, emballage de cuir :

tare : 11 kil. par		suron de		100 à	110 kil.
10	—	3/4	—	85	99
9	—	2/3	—	70	84
7	—	1/2	—	50	69

Il sera loisible à l'acheteur de réclamer sur les indigos en surons la tare nette avec 1/2 kilogr. de bonification par suron; cette faculté, toutefois, s'étend sur la partie entière et non sur une portion.

Si l'acheteur déclare, avant la livraison commencée, renoncer à l'arbitrage, on lui accorde 25 décagr. par 1/2 suron, 37dg,5 par 2/3 suron, et 50 décagr. pour 3/4 suron et suron pour tenir lieu de toute réfaction, sauf l'avarie.

Ipécacuanha : *terme 4 mois :* tare nette.

Jalap : *terme 4 mois :* 7 kilogr. par suron.

Jus de citron : *terme 4 mois :* tare nette.

Litharge : *terme 4 mois :* 10 kilogr. par baril.

Magnésie : *terme 4 mois :* tare nette.

Manganèse : *terme 4 mois :* 5 p. 100 en baril.

Manne : *terme 4 mois :* tare nette.

Mélasse : *terme 4 mois :* 12 p. 100 en barrique pleine et sans plâtre.

Miel : *terme 4 mois :* 12 p. 100 en baril.

Minium : *terme 4 mois :* 4 p. 100 en fût bois blanc; 8 p. 100 en fût bois dur.

Morue : *terme 4 mois :* en baril, se vend au baril ou au quintal, tare nette; en grenier, à bord du navire ou sur le quai, se vend au quintal, tare 15 p. 100 pour le sel; en magasin, se vend au quintal, tare à convenir; sèche, sans tare.

Mouches cantharides : *terme 4 mois :* tare nette.

Musc : *terme 4 mois :* tare nette.

Muscades : *terme 4 mois :* tare nette.

Nacre de perle : *terme 4 mois.*
— franche, tare nette.
— bâtarde, tare nette.
En vrac avec 2 p. 100 de don livraison à la pelle, ou sans don livraison à la main.

Nankin : *terme 4 mois :* à la pièce.

Noir de fumée : *terme 4 mois :* à la balle.

Ocre : *terme 4 mois :* 10 p. 100 en barrique.

Opium : *terme 4 mois :* tare nette.

Oranges et citrons : *terme 4 mois* : à la caisse.

Orpiment : *terme 4 mois* : tare nette.

Orseille : *terme 4 mois* : 2 p. 100 simple emballage en toile, cordes déduites.

Pastel : *terme 4 mois* : tare nette.

Peaux : *terme 4 mois*.

Les peaux d'agneaux, en mégie, se vendent aux 104 peaux ; en pelleterie, aux 104 peaux ; de castor à la pièce ; de chèvre en poil, à la douzaine.

— de daims, rasées ou en poil, se vendent aux 104 peaux telles quelles ; réfactions seulement pour avaries d'eau de mer.

— de chevaux de la Plata et du Brésil, se vendent à la pièce telles quelles, avec réfactions seulement pour avaries d'eau de mer.

— vachettes de l'Inde en balles, au demi-kilogramme, tare nette ; réfactions seulement pour avaries d'eau de mer ; les peaux servant d'emballage réduites à moitié de la valeur.

— de lièvre de Russie, *poil d'hiver*, les 104 ; de Moscovie et de Lithuanie, se vendent : *poil d'automne*, 208 peaux pour 104 ; *poil d'été*, 312 peaux pour 104.

— de lièvre de Saxe, Bohême, Allemagne, Smyrne et Turquie, quand elles sont bien classées en saison se vendent comme ci-dessus. Lorsqu'elles sont en balles ou en futailles et non classées, elles se vendent au poids tare nette.

— de lièvre et de lapin de France, et les rebuts, au poids.

— de cheval, emballées en cuir de bœuf, brut pour net.

— de chien de mer, d'ours, à la pièce.

— d'ourson à 2, 3 ou 4 pour une, suivant les grandeurs.

— de mouton, rasées ou avec laines, se vendent par douzaine, les peaux avec laine se vendent aussi par demi-kilogramme. Les peaux de veau, au poids.

Pelleterie fine, de toute provenance : *terme 4 mois* : à la pièce ou par douzaine.

Pierre ponce : *terme 4 mois* : tare nette.

Piment : *terme 3 mois*.

— Jamaïque, en barrique, tare nette ; 2 p. 100 toile simple.

Piment Tabago : 8 p. 100 avec liens de cuir entre les deux emballages ; 4 p. 100 sans liens, avec simple emballage ; tare nette en barrique. Bonification pour la pousse au delà de 2 p. 100.

Pistaches : *terme 4 mois* : tare nette.

Plomb : *terme 4 mois* : tare nette.

Plumes d'autruche et de vautour : *terme 4 mois* : en balle, simple emballage en toile, tare 4 p. 100, cercles déduits.

Poivre et **cubèbes** : voir plus loin.

Potasse et **perlasse** : *terme 4 mois*.

— Tare 12 p. 100, potasse et perlasse des États-Unis, de Russie, de Dantzig et d'Italie.

— Les barils de potasse et de perlasse d'Amérique ne portant aucune estampille, soit de sorte, soit d'année, sont arbitrables.

— de Hongrie, du Rhin, d'Allemagne, de Bohême, tare nette.

— de Finlande, tare 15 p. 100 en barils de 200 kilogr. et au-dessus ; au-dessous, tare conditionnelle.

Prunes d'entes : *terme 3 mois* : en caisse, tare écrite.

Quercitron : *terme 4 mois* : en fûts, tare 12 p. 100 ; en sacs, simple emballage, 2 p. 100.

Quinquina : *terme 4 mois* : tare 8 kilogr. par suron de 60 kilogr. et au-dessus ; 6 kilogr. au-dessous de 60 kilogr. ; en caisse, tare nette.

Raisins secs : *terme 3 mois* : à la caisse, sans don ni tare.

Réglisse : *terme 3 mois* : 3 kilogr. par balle de 55 kilogr. et au-dessus, simple toile et cordes ; 2 kilogr. par balles au-dessous.

Résine d'Amérique : *terme 4 mois* : tare 16 p. 100.

Rhubarbe : *terme 4 mois* : tare nette.

Riz : *terme 4 mois* : 12 p. 100 en tierçons et 1/2 tierçon ; nette en baril ; 2 p. 100 en sac simple.

Rocou : *terme 4 mois* : 20 p. 100 en fûts, avec feuilles ; 16 p. 100 en fûts, sans feuilles, tare nette en caisses et paniers ; réfaction pour mouille extraordinaire ; réfaction pour vidange à raison de 1 kilogr. pour chaque pouce excédant 2 pouces au-dessous du jable pour ceux en fûts.

SAFRAN : *terme 4 mois :* tare nette.

SAFRANUM : *terme 4 mois.*
— d'Espagne, tare nette.
— du Levant, 2 p. 100 en ballot simple et toile légère, 10 p. 100 en cabas et toile de l'Inde par-dessus.
— de l'Inde, tare 8 p. 100.

SAGOU : *terme 3 mois :* 2 p. 100 en toile ; tare nette en fût.

SAINDOUX d'Amérique : *terme 4 mois :* tare nette.

SALPÊTRE : *terme 4 mois :* 6 kilogr. par sac jusqu'à trois emballages ; bonification pour le déchet au-dessus de 4 p. 100 au titrage.

SALSEPAREILLE : *terme 4 mois.*
— Honduras (ordinairement tare nette) ; 4 kilogr. par balle, emballage léger, simple ; 5 kilogr. par balle, emballage lourd, simple.
— du Mexique, tare nette avec 2 kilogr. de don par balle pour corps étrangers.
— du Portugal ou Para, tare nette, sans don.

SANDARAQUE : *terme 4 mois :* tare nette.

SANG-DE-DRAGON : *terme 4 mois :* tare nette.

SAVONS : tare nette. On accorde généralement 4 mois de terme, mais par une dérogation presque unique, les 15 jours de livraison ne sont pas bonifiés sur cet article.

SELS : *terme 4 mois :* tare nette.

SERPENTAIRE : *terme 4 mois :* tare nette.

SIMAROUBA : *terme 4 mois :* tare nette.

SOIES : *terme 4 mois :* tare nette.

SOUDE : *terme 4 mois :* 14 kilogr. par balle avec 3 enveloppes, et 16 kilogr. par balle avec 4 enveloppes.

SOUFRE : *terme 4 mois :* tare nette.

SUC DE RÉGLISSE : *terme 3 mois :* tare nette, 2 p. 100 pour les feuilles.

SUIF : *terme 4 mois.*
— de Russie, tare 12 p. 100, barres déduites.
— de l'Amérique du Nord, en caisse, fûts et surons, tare nette.
— du pays, tare nette.
Les suifs se vendent en entrepôts d'octroi.

SUMAC : *terme 4 mois :* 2 p. 100 en simple emballage.

TABAC : *terme 4 mois.*
— Virginie, 12 p. 100 en feuilles et en boucauts.
— Kentuky, Maryland, 14 p. 100.
— Haïti, Côte-Ferme et Cuba, tare nette.
— Brésil, 10 p. 100 en rolle et en suron, 2 p. 100 en balle, simple emballage de toile.

TAFIA DES COLONIES : *terme 60 jours* escomptables à 5 p. 100. Se vend à l'hectolitre. Le vendeur et l'acheteur ont le droit d'exiger le dépotage, lequel se fait à frais communs. Escompte 3 p. 100.

TAPIOCA : *terme 4 mois :* tare nette.

TARTRE : *terme 4 mois :* tare nette.

TÉRÉBENTHINE : *terme 4 mois :* tare nette.

THÉ : *terme 4 mois :* tare nette, sans don pour toutes sortes.

TÔLE : *terme 4 mois :* tare nette.

TOURNESOL : *terme 4 mois :* tare nette.

TRIPOLI : *terme 4 mois :* 10 p. 100.

VANILLE : *terme 4 mois :* tare nette.

VERDET : *terme 4 mois.* Les sacs se pèsent brut pour net.

VITRIOL : *terme 4 mois :* tare nette.

ZINC : *terme 4 mois :* tare nette.

Usages comparés des places du Havre, Nantes, Dunkerque, Marseille et Bordeaux pour les principaux articles d'importation.

Bois de teinture.

Le Havre. — Vente aux 50 kilogr. Don : 2 p. 100 pour pourri et aubier ordinaire. — Terme : 4 mois et 15 jours escomptables à 6 p. 100, paiement comptant.

Marseille. — Vente aux 100 kilogr. sans escompte. Terme : comptant ou 10 jours de la livraison.

Bordeaux. — Vente aux 100 kilogr. Trait : 1 p. 100. Escompte : 3 p. 100. Terme : 90 jours.

Cacaos.

Le Havre. — Vente aux 50 kilogr., entrepôt. Tare nette en fûts. Tare : 2 p. 100 en sac, simple emballage. On pèse par 2 sacs. Bonification pour la poussière au delà de 2 p. 100. Terme : 4 mois 15 jours escomptables à 6 p. 100. Paiement comptant. Délai de livraison : 15 jours. Vente publique. Terme : 3 mois, livraison immédiate.

Marseille. — Vente aux 50 kilogr., entrepôt. Tare nette en fûts. Tare : 1 p. 100 pour emballage en toile fine, 1 1/2 p. 100 pour emballage en grosse toile. Bonification pour montre : 1/7 p. 100. Escompte : 2 p. 100. Délai de livraison : 8 jours. Paiement comptant.

Nantes. — Tare réelle en fûts. Trait : 1 p. 100 ; angle : 4 p. 1000. Tare et trait : 2 p. 100 pour sacs en toile, 3 p. 100 pour sacs en gonis ; angle : 4 p. 1000. Terme : 4 mois, escomptables à 6 p. 100. Délai de livraison : 15 jours non escomptables.

Bordeaux. — Vente aux 50 kilogr., entrepôt. Tare nette en fûts. Tare : 1 1/2 p. 100 en sacs. Tolérance : 2 p. 100 pour poussière.

Cafés.

Le Havre. — Vente aux 50 kilogr., entrepôt. Terme : 3 mois 15 jours escomptables à 6 p. 100. Paiement comptant. Délai de livraison : 15 jours. Vente publique : Terme : 2 mois escomptables à 6 p. 100. Livraison immédiate.

Marseille. — Vente aux 50 kilogr., entrepôt. Tare : 1 p. 100 pour emballage en toile fine, 1 1/2 p. 100 pour emballage en grosse toile. Tare nette pour les cafés en balles, couffes, barriques, quarts. Bonification pour montre : 1/7 p. 100. Escompte : 2 p. 100. Délai de livraison : 8 jours. Paiement comptant. Vente publique comptant sans escompte. Livraison en 3 jours.

Nantes. — En futailles : tare réelle avec 1 p. 100 de trait et angle 4 p. 1000. En sacs de toile : tare et trait, 2 1/2 p. 100. En sacs de gonis : tare et trait, 3 p. 100. Angle : 4 p. 1000 pour toutes les livraisons. Terme : 4 mois escomptables à 6 p. 100. Délai de livraison : 15 jours non escomptables.

Bordeaux. — En fûts et caisses, tare nette ; en sacs de toile, 1 1/2 p. 100 ; en balles de la Réunion ou de Moka, tare nette. La tare nette se fait par épreuve. Escompte : 3 p. 100. Terme : 90 jours escomptables à 5 p. 100. Délai de livraison : 10 jours.

Cires brutes.

Le Havre. — Vente au demi-kilogramme acquitté. Tare nette. Terme : 4 mois 15 jours escomptables à 6 p. 100. Paiement comptant. Délai de livraison : 15 jours.

Marseille. — Vente aux 50 kilogr., entrepôt. Tare nette. Escompte : 4 p. 100. Délai de livraison : 3 jours. Paiement comptant.

Cotons.

Le Havre. — Vente au demi-kilogramme. Tares (cercles ou liens déduits) : 1° États-Unis : 4 p. 100, don 1/2 p. 100, surdon 1/2 p. 100 ; 2° Géorgie et Algérie : 4 p. 100, don 1/2 p. 100 ; 3° toute autre provenance, tare réelle. Terme : 4 mois et 15 jours escomptables à 6 p. 100, sauf pour les Jumel dont le terme est de 15 jours seulement escomptables. Paiement comptant. Délai de livraison : 15 jours.

Marseille. — Vente aux 50 kilogr. Tare nette pour les Jumel et toutes les sortes du Levant. Tare 4 p. 100, don 1 p. 100, cercles et liens en sus pour les Amérique et Indes. Escompte 2 p. 100. Délai de livraison : 48 heures. Paiement comptant, tolérance 8 jours.

Cuirs en poils.

Le Havre. — Vente aux 50 kilogr. acquittés, faculté d'entrepôt. Don 10 kilogr. pour 100 cuirs pour les salés secs sains. Réfactions pour échauffure ou piqûre sur cuirs salés verts, salés secs et secs 5 p. 100 pour premières, 10 p. 100 pour deuxièmes. Il ne peut être livré plus de 20 p. 100 de premières échauffures et 15 p. 100 de deuxièmes. Terme : 4 mois et 15 jours escomptables à 6 p. 100. Paiement comptant. Délai de livraison : 15 jours.

Marseille. — Vente aux 50 kilogr. acquittés. Escompte 3 p. 100. Délai de livraison : 3 jours. Paiement comptant.

Nantes. — Bonification sur le poids, 10 p. 100. Délai de paiement 15 jours, escompte 2 p. 100, ou 120 jours sans escompte.

Laines en suint.

Le Havre. — Vente au kilogramme acquitté. Laine Plata et Rio-Grande, tare 5 kilogr. par balle, cercles déduits. Laine Chili, tare 1 1/2 p. 100, cercles et liens déduits. Autres provenances, tare nette. Délai de livraison et terme : 15 jours escomptables à 6 p. 100. Vente publique, terme : 5 jours escomptables au taux de la Banque. Intérêt de retard à 6 p. 100. Paiement comptant.

Marseille. — Vente aux 50 kilogr. acquittés. Tare nette. Bonification pour crottes, 1 kilogr. par balle du Levant et 2 kilogr. par balle d'Afrique, sauf pour les laines d'Algérie qui n'obtiennent que 1 kilogr. par balle n'excédant pas 100 kilogr. Escompte 1/2 p. 100 pour les suints et 2 p. 100 pour les pelades. Délai de livraison : 3 jours. Paiement : 90 jours.

Dunkerque. — Vente publique. Vente au kilogramme acquitté. Tare : 2 à 5 kilogr. par balle suivant provenance. Délai de livraison : 5 à 8 jours selon quantité. Paiement comptant.

Bordeaux. — Mêmes conditions qu'au Havre.

Poivres.

Le Havre. — Vente aux 50 kilogr., entrepôt. Tare : 2 p. 100 sur simple emballage en toile ; 1 kilogr. par balle pour double emballage. Tare nette en futailles. Bonification pour la poussière au delà de 2 p. 100. Terme : 3 mois 15 jours escomptables à 6 p. 100. Paiement comptant ; délai de livraison : 15 jours. Vente publique, terme : 60 jours escomptables à 6 p. 100.

Nantes. — Tares : en toile simple, 3 p. 100 ; en gonis ou joncs simples, 4 p. 100 ; doubles, 5 p. 100 ; en bombes avec cordes, 3 kilogr. ; sans cordes, 2kg,5 ; en futailles, tare réelle, 4 p. 1000 d'angle et 1 p. 100 de trait. Tolérance : 3 p. 100 sur poivres légers ; 1 1/2 p. 100 sur mi-lourds pour poussière et grabeaux. Terme : 4 mois escomptables à 6 p. 100. Délai de livraison : 15 jours non escomptables.

Marseille. — Vente aux 50 kilogr., entrepôt. Tare 1 p. 100 pour emballage en toile fine ; 1 1/2 p. 100 pour emballage en grosse toile. Bonification pour grabeau ou poussière ; 1 1/2 p. 100 pour les ventes au détail ; 2 p. 100 pour les ventes par chargement. Bonification pour montre, 1/7 p. 100. Escompte : 2 p. 100. Délai de livraison : 8 jours. Paiement comptant. Ventes publiques : paiement comptant sans escompte ; livraison : 3 jours.

Bordeaux. — Vente aux 50 kilogr. Entrepôt. Tare, 2 kilogr. pour balles et robins ; tare, 1 1/2 p. 100 pour sacs. Terme : 90 jours. Escompte : 3 p. 100. Délai de livraison : 10 jours.

Tafias des colonies françaises.

Le Havre. — Vente à l'hectolitre. Entrepôt de douane, régie et octroi. Base, 54 degrés. Escompte : 3 p. 100. Terme : 60 jours escomptables à 5 p. 100. Comptant. Délai de livraison : 15 jours.

Nantes. — Ventes à l'hectolitre. Base : 55 degrés. Terme : 4 mois escomptables à 6 p. 100. Délai de livraison : 15 jours non escomptables.

Marseille. — Ventes à la velte de 7 litres 60, entrepôt d'octroi. Bonification, un demi-litre par 600 litres. Comptant : sans escompte. Crédit : 60 jours avec agio. Délai de livraison : 24 heures.

Bordeaux. — Ventes à l'hectolitre, entrepôt de douane, régie et octroi. Escompte 3 p. 100. Terme : 60 jours escomptables à 5 p. 100, option du vendeur. Délai de livraison : 10 jours.

Sucres bruts.

Le Havre. — Ventes aux 100 kilogr. Entrepôt. Tare nette. Qualité telle quelle ou conforme à un type. Comptant. Terme : 15 jours escomptables à 6 p. 100. Délai de livraison : 15 jours.

Marseille. — Vente aux 50 kilogr. Entrepôt. Qualité conforme à un type. Tares : variant de 3 à 18 p. 100 suivant emballage. Bonification pour montre : 1/7 p. 100. Délai de livraison : marchandise livrée sur le quai au fur et à me-

sure du débarquement. Paiement : en billets des acheteurs à l'ordre des vendeurs à l'échéance de 4 mois après la livraison.

Nantes. — Qualité conforme à un type. Tare nette. Paiement à 13 jours sans escompte ou comptant, escompte, 1/4 p. 100.

Bordeaux. — Emballages en bois futailles (bois durs) : tare, 13 p. 100. Emballages en bois tendres : tare, 10 p. 100. Canastres : tare, 8 p. 100. Autres emballages : doubles, tare : 4 p. 100 ; simples, tare : 2 p. 100. Comptant : escompte, 1/4 p. 100 ou terme, 15 jours sans escompte.

Marchés. — Nous avons déjà expliqué que les contrats de ventes rédigés par les courtiers s'appellent *marchés*. En voici plusieurs spécimens relatifs aux différentes espèces de ventes « en disponible » et « à livrer ».

Marchés de ventes de marchandises disponibles.

N° 1. CACAO

Havre, le premier juin 19 .

M. Petit .... *a vendu*
à M. Delanoue ....
par l'entremise de A. Alleaume et G. Taulin, *courtiers assermentés :*

R. S. H. Cinq cents *sacs* **Cacao Para** *ex* « Ville de Metz » *qualité conforme aux échantillons, exempt d'avarie* ....
au prix de quatre-vingt-dix francs ....
les cinquante kilogrammes Entrepôt ....
Tare deux pour cent ....
Terme quatre mois et quinze jours de ce jour ....
Payable comptant sous l'escompte de demi pour cent par mois.

Signé : PETIT. DELANOUE.

N° 2. COTON

M. LÉAUTIER .... *a vendu*
à M. HAUMONT ....
par l'entremise de VIDAL, *courtier, aux conditions ordinaires de la place, ci-dessous détaillées :*

L. H. Cent balles ....
Coton New-Orléans *ex* « Paris » ....
au prix de cinquante centimes le demi-kilogramme ....
....

Havre, le vingt-six mai 19 .

Signé : LÉAUTIER. HAUMONT.

Extrait des usages de la place du Havre pour la vente des cotons en disponible.

CONDITIONS REVISÉES PAR LE SYNDICAT DU COMMERCE DES COTONS POUR ÊTRE APPLIQUÉES A PARTIR DU 1er NOVEMBRE 1892.

Conditions générales.

Art. 1er. — Le coton se vend qualité vue, reconnue et agréée.

Art. 2. — Il se vend et se pèse au demi-kilogramme sans trait.

Art. 3. — Valeur à quatre mois et quinze jours, payable comptant au moment de la livraison, sous escompte de 2 p. 100 pour les quatre mois et à raison de 1/2 p. 100 par mois pour les quinze jours; en espèces ou en papier sur Paris que les vendeurs pourront refuser sans être tenus d'en déduire les motifs. Les quinze jours partent du jour de l'achat.

Nota. — Par exception il n'y a pas d'escompte de 2 p. 100 sur les cotons d'Égypte (Jumel), qui se vendent valeur à quinze jours, payables comptant.

Art. 4. — La livraison doit avoir lieu dans les quinze jours à dater du jour de l'achat; une fois commencée, elle devra être continuée sans interruption.

Art. 5. — La marchandise une fois enlevée, il n'y a plus lieu à réclamation.

Art. 6. — Toute surcharge intérieure, corps étrangers et pépins en masse, découverts à la livraison, seront extraits ou réfactionnés.

En cas de fourbaudage[1], l'acheteur aura droit sur la partie inférieure de la balle à la bonification, à la valeur du jour, de la différence entre la qualité normale du lot et la partie inférieure. Il ne sera pas toléré plus de 6 p. 100 de balles fourbaudées dans chaque livraison.

Conditions spéciales.

Cotons des États-Unis d'Amérique du Nord. — Art. 7. — Les balles se pèsent telles quelles avec tous leurs cercles ou liens quelconques, qui ne seront pas contrepesés à la balance, mais seront pris en nombre pour leur poids être déduit en facture.

Art. 8. — Tare 4 p. 100 sans cercles ni liens, don 1/2 p. 100 pour pièces et bords ordinaires, et surdon 1/2 p. 100 pour pièces et bords extraordinaires et toute réfaction quelconque, sauf pour mouille, avaries sèches ou autres qui seront arbitrées.

Nota. — Il n'y a pas de surdon sur les Géorgie et Algérie longue-soie, l'acheteur ayant le droit de faire arbitrer pour toutes choses, pièces et bords ordinaires exceptés.

Art. 9. — Toute surcharge ou double emballage découverts à la livraison seront extraits ou arbitrés. — Ne seront pas considérées comme surcharge les bandes de jute ajoutées sous les cercles à l'emballage en toile de cóton pour le consolider. En cas de double emballage entier, coton et jute, celui de coton seul sera considéré comme surcharge.

Nota. — Suivant décision de l'assemblée générale du 29 janvier 1894, le don et le surdon accordés par le vendeur comprenant déjà une réfaction de 1/2 p. 100 pour pièces ordinaires et extraordinaires, il n'y a lieu à réfaction que pour les pièces dont l'ensemble par marque dépasse le 1/2 p. 100 déjà bonifié par le vendeur.

Art. 10. — Les balles carrées, cotons des États-Unis, doivent être maintenues sur le plus de cercles possible et être livrées en tout cas sur quatre cercles ou liens au moins.

Art. 11. — Avant l'enlèvement de la marchandise, les acheteurs auront le droit :

1° En renonçant au surdon sur une ou plusieurs marques entières, de faire arbitrer pour toutes choses, pièces et bords ordinaires exceptés;

---

1. Le « fourbaudage » est une fraude qui se commet au pays d'origine et qui consiste à insérer dans l'intérieur de la balle du coton inférieur à celui qui l'entoure extérieurement et qui est seul visible lors de l'examen sommaire de l'acheteur.



2° De réclamer la tare réelle en abandonnant le don et le surdon et alors de faire arbitrer pour toutes choses.

Art. 12. — Le poids des cercles et celui des réfactions seront d'abord déduits du poids brut porté en facture. La tare, le don et le surdon en pourcentage seront calculés ensuite et simultanément sur le poids qui résultera de cette soustraction.

Art. 13. — Les balles avariées à 12 kilogr. et au delà seront refusées. Les avaries au-dessous de 12 kilogr. seront réfactionnées.

Cotons de toutes autres provenances. — Art. 14. — Tare réelle pour la toile et les cercles ou liens.

Art. 15. — Les balles avariées à 6 p. 100 de leur poids brut et au delà seront refusées. — Les avaries au-dessous de ce quantum seront réfactionnées.

Marché de vente au débarquement d'un navire dans le port.

N° 3. CAFÉ

Havre, le deux juin 19 .

M. PAISANT .... *a vendu*
à M. POSTEL ....
par l'entremise de A. DEGENSER, *courtier inscrit près le Tribunal de commerce :*

M. C. Mille sacs **Café Cap Haïtien,** *qualité telle quelle.*

Réfaction pour pierres au delà de deux kilogrammes par sac.

Livraison à prendre au débarquement du vapeur « Colombie ».

Garantie dix pour cent maximum vice propre[1] *et ou avaries conformément au règlement ci-dessous, au prix de* quatre-vingt-dix francs *les cinquante kilogrammes Entrepôt* ....

Tare deux pour cent ....

Terme trois mois et quinze jours de la livraison terminée ....

....

Payable comptant sous l'escompte de demi pour cent par mois.

Signé : PAISANT. POSTEL.

---

1. Le café « vice propre » est un café mal récolté au pays de production ; il est blanchâtre.

Cafés Haïti à livrer et dans le port, non classés.

CONDITIONS ARRÊTÉES PAR LE COMMERCE POUR LA LIVRAISON DES CAFÉS SUR LES QUAIS LE 7 MARS 1885.

1° Sur la quantité stipulée au marché, 10 p. 100 d'avaries et/ou vice propre seront livrés sans réfaction.

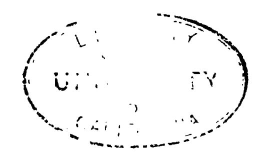
2° Les sacs pierreux contenant plus de 4 kilogr. de pierres seront rejetés, ceux contenant de 2 à 4 kilogr. seront livrés avec réfaction.

3° Tout sac dont la dépréciation, pour quelque cause que ce soit, dépassera 10 p. 100, sera également rejeté.

4° Les sacs avariés et/ou vice propre excédant 10 p. 100 de la quantité vendue, seront livrés avec une réfaction de 3 kilogr. par sac. Ne seront considérés comme vice propre et/ou avariés que les sacs dont la dépréciation excède 1 kilogr. par sac.

5° Pour les cas de recours contre les assureurs, les acheteurs prêteront leur concours aux vendeurs, sans qu'il puisse en résulter aucun préjudice pour les acheteurs. Le bénéfice de la police d'assurance reste aux vendeurs.

6° Les acheteurs auront la faculté, en renonçant à toute réfaction, de réclamer la police d'assurance et de faire eux-mêmes la réclamation aux assureurs, à leur profit. Dans ce cas, ils seront tenus d'en faire la déclaration aux vendeurs, dans le cours du débarquement. Cette faculté ne pourra être demandée que pour l'ensemble des cafés faisant l'objet d'un même marché, par le même navire, et non pour une marque isolée, s'il y a plusieurs marques.



Marché de vente à livrer à l'heureuse arrivée d'un navire désigné.

N° 4. BOIS DE TEINTURE

Havre, le dix-sept août 19 .

M. Laurent .... *a vendu*
à M. L. Delmas ....
par l'entremise de Miron, *courtier :*

Cent cinquante tonneaux, après prélèvement de quatre cents tonneaux précédemment vendus, **Bois jaune Punta-Arenas** *à livrer par navire* « Guillemette » *devant apporter environ sept cents tonneaux, connaissement daté du 12 mai de Punta-Arenas.*

Livraison à prendre à l'heureuse arrivée de ces bois à quai, au Havre, au débarquement.

Qualité loyale et marchande et coupe fraîche dans l'ensemble.

Don deux pour cent pour pourri et aubier.

Réfaction deux pour cent pour bois noirs de la cale avariés d'eau de mer et cinq pour cent pour bois sciés au-dessous de trois pieds au prix de cinq francs trente centimes les cinquante kilogrammes.

Droits éventuels à la charge de l'acheteur.

Terme quatre mois et quinze jours de fin de livraison.

Payable comptant sous l'escompte de demi pour cent par mois.

Signé : LAURENT. DELMAS.

Marché de vente à livrer. Embarquement fixé. Navire à désigner.

N° 5. COTON

M. Hofmann .... *a vendu*
à M. Gola ....
par l'entremise de Vidal, *courtier, aux conditions ordinaires de la place spécifiées ci-après :*

H. D. Cent balles ....
V. **Coton New-Orleans Low Middling** ....
Classé au Havre Good Color et Staple ....
au prix de cinquante centimes le demi-kilogramme ....

Achat G. Muller *de New-Orleans à livrer par steamer ou steamers directs ou indirects pour Havre, prompt embarquement, à prendre sur le quai au poids de débarquement; terme à partir de la fin de la ou de chaque livraison.*

Droits éventuels à la charge des acheteurs.

Havre, le quatre juin 19 .

Signé : HOFMANN. GOLA.

Déclaration d'aliment.

Je déclare appliquer au présent marché :

H. D. Cent balles **Coton** *chargées à bord du vapeur* « Marie-
V. Louise » *connaissement en date du 12 juin 19* .

Havre, le vingt-six juin 19 .

Signé : HOFMANN.

Extrait des usages de la place du Havre pour la vente des cotons des États-Unis d'Amérique du Nord à livrer ou dans le port.

CONDITIONS REVISÉES PAR LE SYNDICAT DU COMMERCE DES COTONS POUR ÊTRE APPLIQUÉES A PARTIR DU 1er SEPTEMBRE 1895.

Conditions du Havre.

Art. 1er. — Le coton se vend et se pèse au demi-kilogramme.

Art. 2. — *a*) Valeur à quatre mois et quinze jours payable comptant au moment de la livraison sous escompte de 2 p. 100 pour les quatre mois et à raison de 1/2 p. 100 par mois pour les quinze jours, en espèces ou en papier sur Paris que les vendeurs pourront refuser, sans être tenus d'en déduire les motifs. Les quinze jours partent de la fin de la livraison.

b) Les balles se pèsent telles quelles avec tous les cercles ou liens quelconques existant à la sortie du navire. Ils ne seront pas contre-pesés à la balance, mais seront pris en nombre pour leur poids être déduit en facture.

c) Tare 4 p. 100 sans cercles ni liens, don 1/2 p. 100 pour pièces et bords ordinaires et surdon 1/2 p. 100 pour pièces et bords extraordinaires et toute réfaction quelconque, sauf pour mouille, avaries sèches ou autres qui seront arbitrées.

Nota. — Il n'y a pas de surdon sur les Georgie longue soie, l'acheteur ayant le droit de faire arbitrer pour toutes choses, pièces et bords ordinaires exceptés.

d) Avant l'enlèvement de la marchandise, les acheteurs auront le droit :

1° En renonçant au surdon sur une ou plusieurs marques entières, de faire arbitrer pour toutes choses, pièces et bords ordinaires exceptés;

2° De réclamer la tare réelle en abandonnant le don et surdon, et alors de faire arbitrer pour toutes choses.

e) Le poids des cercles et celui des réfactions seront d'abord déduits du poids brut porté en facture. La tare, le don et le surdon en pourcentage seront calculés ensuite et simultanément sur le poids qui résultera de cette soustraction.

Art. 3. — Toute surcharge ou double emballage, découverts à la livraison, seront extraits ou arbitrés. Ne seront pas considérées comme surcharge les bandes de jute ajoutées sous les cercles à l'emballage en

toile de coton pour le consolider. En cas de double emballage entier, coton et jute, celui de coton seul sera considéré comme surcharge.

Nota. — Suivant décision de l'assemblée générale du 29 janvier 1894, le don et le surdon accordés par le vendeur comprenant déjà une réfaction de 1/2 p. 100 pour pièces ordinaires et extraordinaires, il n'y a lieu à réfaction que pour les pièces dont l'ensemble par marque dépasse le 1/2 p. 100 déjà bonifié par le vendeur.

Art. 4. — Toute surcharge intérieure, corps étrangers et pépins en masse découverts à la livraison seront extraits ou réfactionnés. En cas de fourbaudage, l'acheteur aura droit sur la partie inférieure de la balle à la bonification, à la valeur du jour, de la différence entre la qualité normale du lot et la partie inférieure. Les balles refaites ou poignées sont admises en livraison sous les réfactions usuelles, tout et autant qu'elles rentreront dans la qualité normale du lot. Toutefois, il ne sera pas toléré plus de 6 p. 100 de balles fourbaudées, refaites ou poignées dans une livraison. L'excédent à rejeter sera refacturé au vendeur sur la désignation vendue au cours du jour de la solution du litige. Dans le cas où le nombre de balles fourbaudées, refaites ou poignées serait supérieur à 12 p. 100 du lot offert en livraison, la franchise de 6 p. 100 disparaîtrait, et la totalité des balles fourbaudées, refaites ou poignées serait à refacturer au vendeur comme ci-dessus.

Art. 5. — Les balles avariées de 12 kilogr. par balle et au delà seront refusées. Les avaries au-dessous de 12 kilogr. seront réfactionnées.

Art. 6. — La marchandise une fois enlevée, il n'y a plus lieu à réclamation, sauf les réserves pour la qualité formulées à l'article 13 ci-après.

Art. 7. — Pour tout marché mentionnant une quantité de « environ... balles », le vendeur ne pourra livrer plus de 5 p. 100 en plus ou en moins.

Art. 8. — Les cotons vendus embarquement « immédiat » devront être embarqués dans les dix jours; ceux vendus « prompt embarquement ou par navire en charge » dans les quinze jours qui suivront la date du marché.

Art. 9. — Le vendeur est tenu de déclarer le nom du navire, les marques, classements, etc., dans un délai de 25 jours maximum après le terme extrême stipulé pour l'*Embarquement*, l'*Expédition* ou le *Départ*. De plus, il doit à son acheteur tous les renseignements et ses déclarations au fur et à mesure qu'ils lui parviennent.

Art. 10. — Dans les marchés d'*Embarquement*, la date du connaissement, signé par le capitaine ou l'agent d'une ligne régulière, fera foi de la date de l'embarquement de la marchandise, à condition que le

navire soit en charge dans le port indiqué à la date de ladite signature. Dans les marchés d'*Expédition,* la date du certificat de la douane fera foi de l'expédition du navire.

Art. 11. — Si le vendeur ne s'est pas conformé exactement aux stipulations du marché quant au chargement, expédition en douane ou départ, il sera passible envers l'acheteur, en cas de retard, d'une pénalité de 1 fr. par 50 kilogr. pour un retard n'excédant pas 8 jours et 2 fr. par 50 kilogr. pour un retard de 9 jours et au delà; en cas d'avance, d'une pénalité de 0 fr. 50 c. par 50 kilogr. pour une avance n'excédant pas 8 jours et de 1 fr. par 50 kilogr. pour une avance de 9 jours et au delà, le tout sans préjudice des dommages et intérêts, s'il y a lieu. Si le vendeur ne s'est pas conformé aux prescriptions de l'article 9, l'acheteur aura le droit de liquider son marché au cours du jour de la chose vendue, la pénalité de 2 fr. par 50 kilogr. restant acquise à l'acheteur. Le règlement du litige se fait sur le poids de la marchandise ou, à défaut, sur la base de :

200 kilogr. net	pour	les Géorgie ou autres cotons de l'Atlantique;
210	—	les Orléans;
220	—	les Texas.

Art. 12. — Si le coton livré ressort dans l'ensemble une classe entière au-dessous de celle vendue, l'acheteur aura le droit de refacturer immédiatement le coton au vendeur sur la désignation vendue et au cours du jour du litige, plus une pénalité de 1 fr. 50 c. par 50 kilogr., sans préjudice de dommages et intérêts s'il y a lieu.

Art. 13. — En cas de ressortie inférieure à la désignation vendue, l'acheteur aura droit à un arbitrage et devra en faire la demande dans les huit jours qui suivront la fin de la livraison. Il est observé que, pour les ventes faites avec échantillon, ce dernier, sauf convention contraire, ne sera donné qu'à titre de renseignement et que l'arbitrage se fera sur les désignations vendues.

a) Si les cotons sont expédiés par plusieurs navires, chaque expédition pourra donner lieu à un arbitrage distinct; cependant, si le marché porte la mention « Average », l'arbitrage se fera sur chaque classe séparément.

b) L'arbitrage devra être fait sur des échantillons « intacts », par deux arbitres désignés, l'un par l'acheteur, l'autre par le vendeur, avec faculté de s'en adjoindre un troisième.

Art. 14. — Les marchés portant la clause de classement de « Liverpool » ou de « Brême », seront arbitrés à Liverpool ou à Brême et suivant les usages de ces deux marchés, sauf stipulation contraire.

a) L'acheteur désirant un arbitrage devra en faire la demande dans les huit jours qui suivront la fin de la livraison

b) Les échantillons devront être tirés en présence de l'acheteur et du vendeur et cachetés par eux.

Nota. — Les demandes de contre-arbitrage peuvent être faites par le vendeur ou l'acheteur dans les 48 heures qui suivent la remise de la note de l'arbitrage.

Coût, fret et assurance, tare 6 p. 100.

Art. 15. — Les marchés traités à ces conditions sont soumis aux termes des articles ci-dessus 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14.

a) Le poids brut américain est garanti à 1 p. 100 près.

b) Les balles devront être pesées telles quelles avant l'échantillonnage et au demi-kilogramme.

c) Le décompte du poids sera établi sur le poids brut de la facture américaine et le poids brut constaté au débarquement, en tenant compte des balles coupées, des cercles manquants, et du prorata des ramassis du navire.

d) Les cotons expédiés sur un seul et même marché, même s'ils sont expédiés ou s'ils arrivent par plusieurs navires, ne formeront qu'un seul règlement de poids, pourvu qu'ils fassent l'objet d'une seule facture.

e) Le poids des balles manquant à la livraison s'établit sur le poids moyen de la facture américaine sans franchise. La garantie de poids du vendeur cesse quand, par suite de force majeure, il manque plus de 1/4 de la partie facturée.

f) L'assurance devra couvrir le montant net de la facture, plus 10 p. 100. En tout cas, la somme assurée devra être au moins égale au montant brut de la facture (c'est-à-dire frets de l'intérieur et maritime non déduits plus 5 p. 100).

Aussitôt l'affaire conclue, les risques et profits de la police d'assurance passent à l'acheteur.

Art. 16. — A l'arrivée du ou des navires, les acheteurs escompteront les traites fournies sur le vendeur sous déduction des intérêts au taux de la Banque de France et contre remise des documents.

Marché d'une vente à livrer par navire venant au « Canal à ordres », c'est-à-dire avec « option de destinations multiples ».

Nº 6. BOIS DE CAMPÊCHE.

Havre, le vingt-huit janvier 19 .

MM. MAUREL et Cie *E/V*.. *ont vendu*
à MM. DUFOUR et HILL *E/V*..
par l'entremise de A. LIMARE, *courtier,*

Le chargement de **Bois de Campêche** ....
.... *Fort Liberté ou Cap Haïtien* ....
qualité fair merchantable (ou qualité loyale et marchande si la livraison a lieu dans un port français) qu'apportera le navire français « Rose-Marie », *capitaine* Chalot, *en route de Saint-Thomas pour les ports d'Haïti et devant charger pour le « Canal à ordres ».*

Faculté aux acheteurs de diriger le navire sur un port du Royaume-Uni ou du continent entre le Havre et Hambourg (les deux inclus) dans les vingt-quatre heures de son arrivée au port d'ordres que les vendeurs devront faire connaître aux acheteurs.

Livraison à prendre à l'heureuse arrivée de la marchandise au débarquement, au prix de huit francs quarante-cinq centimes *si Fort-Liberté et* huit francs quinze centimes *si Cap les* cinquante *kilogrammes.*

Droits éventuels à la charge des acheteurs.

Don deux pour cent pour aubier et pourri.

Réfaction deux pour cent sur le bois de pont et le bois noir

de la cale avarié d'eau de mer et cinq pour cent sur le bois scié au-dessous de trois pieds.

Payable comptant sous escompte de deux et un quart pour cent à l'arrivée du navire au Canal contre remise de la police d'assurance, du connaissement et de la charte-partie à laquelle les acheteurs sont tenus de se conformer.

Paiement sur facture provisoire établie d'après le poids du connaissement, sous déduction du fret qui sera payé par le destinataire entre les mains du capitaine et de trente jours d'intérêts à cinq pour cent l'an sur le montant net de la facture ainsi établie.

Dans le cas où le navire se rendrait directement de Haïti au port de destination, la remise des documents se ferait à l'arrivée du navire et l'intérêt à bonifier aux acheteurs partirait du jour du paiement jusqu'au jour de la livraison terminée. La facture définitive sera établie sur le poids reconnu au débarquement en présence des parties intéressées, et, s'il reste un solde dû aux vendeurs, il le leur sera payé et vice versa.

Toute commission ou escompte sur le fret suivant la charte-partie reste au profit des vendeurs.

Dans le cas où le navire débarquerait dans un port autre que le Havre, tous les frais de débarquement, de pesage ou autres, seraient à la charge des acheteurs, sauf à eux de se les faire rembourser par le navire suivant l'usage du port où s'opérera le débarquement.

Si le navire est dirigé sur le Havre, la livraison et le paiement se feront conformément aux usages du Havre.

En cas de perte de la cargaison, le bénéfice sur la police d'assurance reste au profit des vendeurs et le marché deviendra nul et non avenu.

Signé : MAUREL ET Cie DUFOUR ET HILL.



CHAPITRE II

BOURSES DE COMMERCE — AFFAIRES A TERME

Ire section. — Des bourses de commerce. Marchés.

On appelle *Bourse de commerce* l'assemblée des négociants, courtiers, armateurs, banquiers, assureurs, etc., qui se tient sous l'autorité du Gouvernement et qui a pour objet de traiter toutes sortes d'affaires telles qu'achats, ventes, affrètements, assurances, négociations d'effets de commerce, etc. C'est à la Bourse que se traitent la majeure partie des affaires à terme dont nous allons expliquer le mécanisme.

Dans les villes où il existe une *Bourse,* le cours des marchandises est constaté par les courtiers assermentés, réunis parfois à un certain nombre de négociants et de courtiers non inscrits. Le tableau des cours s'appelle *cote, prix-courant* ou *mercuriales*. Cette dernière dénomination s'applique surtout aux céréales.

Nous donnons ci-après un extrait du prix-courant hebdomadaire de la place du Havre.

Par analogie avec les réunions ordinaires de marchands et de consommateurs qui se tiennent sur les places publiques, on donne souvent à la Bourse le nom de *marché.*

Par extension, on appelle même *marchés* les villes qui sont le centre d'un commerce important pour un ou plusieurs articles. On dit souvent que Liverpool est un marché de coton, que le Havre est le principal marché à terme pour le café, que Londres est le plus grand marché européen pour les laines, les indigos, l'argent, etc., etc.

Extrait du prix-courant légal des marchandises au Havre rédigé, le , par MM. les courtiers en marchandises assermentés.

Nota. — Toutes les marchandises sont vendues au comptant, sous l'escompte de 1/2 p. 100 par mois. Celles sans astérisque, au terme de 4 mois et 15 jours. Celles avec astérisque (*) au terme de 3 mois et 15 jours. Celles marquées A, au terme de 15 jours. Les *métaux* marqués de deux astérisques (**) se traitent aux conditions de Paris, soit paiement comptant, sous l'escompte de 4 1/2 p. 100. Les *blés* paiement comptant, escompte 1/2 p. 100. Les *sucres* tare nette comptant, sous l'escompte de 1/4 p 100, les Martinique, Guadeloupe, Porto-Rico, le sucre tel quel, les Brésil, Java, Pérou, Maurice, le sucre suivant nuance, qualité et richesse. M signifie manque. N signifie nominal. NM signifie nominal manque.

MARCHANDISES A L'ACQUITTÉ

	les 100 kilogr.		
ALGAROBILLA	25 00	26 00	N
ARACHIDES :			
Côtes d'Afrique, décortiquées	33 00	35 00	
de l'Inde, décortiquées	25 00	27 00	
	le kilogr.		
BAUME DE TOLU	3 00	3 25	
BOIS D'ÉBÉNISTERIE ET DE MARQUETERIE :			
Acajou :			
Santo-Domingo, Porto-Plata, Jacmel et Gon. :	les 50 kilogr.		
— — canons ordinaires	6 00	9 00	
— — — moyens	10 00	14 00	
— — — forts	15 00	18 00	
— — fourches ordinaires	8 00	14 00	
— — — moyennes	18 00	23 00	
— — — supérieures	33 00	45 00	
— — autres sortes : canons	6 00	16 00	
— — — fourches	8 00	35 00	
— Mexique et Honduras : canons	6 50	16 00	
— — fourches	10 00	20 00	
— Cuba : canons	6 00	16 00	
— — fourches	10 00	35 00	
Cédra : Mexique	7 00	10 00	
— Cuba	7 00	10 00	
Cèdre à crayons	11 00	17 00	
Citron (espenille)	10 00	30 00	
Courbaril	7 00	8 00	
	les 100 kilogr.		
Ébène : Calabar	16 00	18 00	
— Gabon	15.00	28 00	

	les 50 kilogr.		
Érable	10 00	16 00	
Gaïac : Santo-Domingo	6 00	10 00	
— autres provenances	4 00	8 00	
Grenadille	6 00	10 00	M
Noyer noir d'Amérique	6 00	14 00	
Palissandre : Rio-Janeiro	13 00	45 00	
— Bahia	7 00	35 00	
Thuya	20 00	50 00	
BOIS DE TEINTURE :			
Campêche : coupe d'Espagne : 1re qualité	14 00	16 00	
— — 2e qualité	13 00	14 00	
— Honduras	9 90	10 25	
— Tabasco	9 50	10 00	
— Santo-Domingo	7 50	8 00	
— Monte-Christi	7 90	8 25	
— Fort-Liberté	8 30	8 50	
— Haïti Cap	8 10	8 40	
— Aquin	8 00	8 30	
— Saint-Marc	8 60	9 00	
— Gonaïves	8 70	9 00	
— Cayes	7 00	7 25	
— Port-au-Prince	7 25	7 50	
— Jamaïque	7 25	8 00	
Jaunes : Cuba et San-Yago	7 00	9 00	
— Manzanillo	7 00	9 00	
— Tuspan	7 50	8 00	
— Vera-Cruz	7 00	7 50	
— Campêche	5 75	6 00	
— Carmen	5 50	6 00	
— Tampico	6 75	7 00	
— Porto-Plata	5 25	5 75	
— Haïti	6 00	6 25	
— Jamaïque	6 00	6 75	
Rouges : Brésil Bahia	8 00	9 50	
— Pernambuco	13 00	16 00	

	les 100 kilogr.		
Rouges : calliatour . . .	12 00	15 00	
	les 50 kilogr.		
— Lima	10 00	12 50	
— Sainte-Marthe	7 50	10 00	
	les 100 kilogr.		
— sandal.	5 00	7 00	
	les 1000 kilogr.		
— quebracho	62 00	66 00	
Cachou :	les 50 kilogr.		
Brun luisant, en caisses .	37 50	45 00	
Jaune pressé	28 00	29 00	
Caoutchouc :	le kilogr.		
Para : fin et pur.	7 50	7 70	N
— mi-fin.	7 25	7 45	N
— Cernamby	5 50	5 75	N
Pérou (Caucho)	4 80	4 90	N
Gabon	2 50	5 25	
Céréales :	les 100 kilogr.		
Avoine : d'Amérique. . .	17 50	»	
— d'Europe	16 00	»	
Blé et froment : d'Algérie et d'Espagne. . . .	21 00	23 00	
— Californie et Chili . .	21 00	24 50	
— États-Unis : rouge hiver	24 00	25 00	
— — rouge printemps .	23 00	21 00	
— Plata	21 00.	24 00	
— Europe : Hongrie . .	23 00	21 00	
— — Pologne	23 00	24 00	
— — Russie	23 00	21 00	
Farine d'Amérique . . .	34 00	35 00	
Maïs : États-Unis	16 00	17 00	
— Mer Noire	16 00	17 00	
— Plata : rouge.	16 00	17 00	
— — blanc.	16 00	17 00	
Orge : Mer Noire et Danube	17 00	»	
— Algérie	16 00	»	
Seigle : d'Amérique . . .	18 00	19 00	
— d'Europe	20 00	»	
Chanvre :			
Sisal	15 00	57 50	
Tampico ou itzle	42 50	55 00	
Aloès.	52 50	57 50	
Chiendent : du Mexique.	72 50	200 00	
Cire brute :	le 1/2 kilogr.		
Afrique.	1 30	1 40	
Chili	1 56	1 60	
Haïti	1 45	»	
Santo-Domingo	1 45	»	

Cire végétale :	le kilogr.		
Carnauba.	1 05	1 45	
Blanc, Japon	0 98	1 05	
Cochenille :			
Honduras et Guatemala :	le 1/2 kilogr.		
grise	1 00	1 05	
Ténériffe : zacatille . . .	1 15	1 00	N
— grise	1 00	1 00	N
Cornes (A) :	les 100 pièces		
Bœufs : salad. Rio-Grande	33 00	45 00	
— Montevideo	38 00	47 00	
— Buenos-Ayres	27 50	35 00	
Vaches de toutes provenances.	11 00	13 00	
Bœufs et vaches : Rio-Janeiro	40 00	90 00	
— Mers du Sud	15 00	25 00	
— Autres sortes.	10 00	20 00	
	les 100 kilogr.		
Buffles	90 00	180 00	
Coprah	29 00	52 00	
Crins (A) :			
Buenos-Ayres, Montevideo et Rio-Grande :			
— bœufs avec quoirs :	les 50 kilogr.		
lavés	120 00	130 00	
— — non lavés.	115 00	120 00	
— bœufs sans quoirs . .	125 00	1 0 00	
— chevaux longs	150 00	250 00	HH
Rio-Janeiro.	90 00	115 00	
Crin végétal :	les 100 kilogr.		
Algérie.	14 50	25 00	
Amérique ou zostère. . .	70 00	120 00	
Cuirs secs :			
Buenos-Ayres et Montevideo :	les 50 kilogr.		
— bœufs : 1re qualité . .	77 00	82 50	
— — 2e qualité.	65 00	70 00	
— vaches : 1re qualité . .	70 00	75 00	
— — 2e qualité.	60 00	65 00	
Rio-Grande.	70 00	80 00	
Bahia et Pernambuco . .	50 00	65 00	
Minas	70 00	72 00	
Mexique et Côte-Ferme .	60 00	80 00	
Mers du Sud	55 00	80 00	
Cuirs salés secs :			
Haïti.	36 00	45 00	
Pernambuco	53 00	55 00	
Maragnan.	47 50	52 00	
Bahia.	45 00	52 50	
Lima : bœufs	50 00	55 00	
— vaches.	50 00	53 00	

Cuirs salés verts :

Buenos-Ayres et Montevideo :	les 50 kilogr.	
— Saladero : bœufs . . .	49 00	52 00
— — vaches	40 00	52 00
— Matader : bœufs . . .	37 00	44 00
— — vaches	37 00	45 00
Rio-Grande : bœufs . . .	34 50	42 00
— vaches	32 00	35 00
Rio-Janeiro : bœufs . . .	28 00	38 00
— vaches.	27 00	37 00
Pernambuco	44 00	»
Maragnan et Para. . . .	33 00	33 00
Lima : bœufs	35 00	35 50
— vaches.	33 00	34 00
Valparaiso : bœufs . . .	35 00	41 00
— vaches.	34 00	35 00
Martinique et Guadeloupe	30 00	50 00
Curcuma : Bengale . . .	26 50	»

Dents d'éléphants :	le kilogr.	
Afrique.	15 00	25 00
Gabon	12 00	25 00
Inde	15 00	25 00
	les 50 kilogr.	
Dividivi.	12 00	15 00
	le 1/2 kilogr.	
Écailles : Antilles. . .	19 00	27 50
	les 100 kilogr.	
Écorce d'orange . . .	15 00	50 00

Gommes :

Copal : Afrique	50 00	150 00
— Inde.	80 00	85 00

Graines oléagineuses :

Lin : Bombay et Chili. .	26 50	»
— Plata	25 50	»
Colza : de l'Inde.	26 00	28 00
Pavot : de l'Inde.	31 00	32 00
Sésame : blanche	32 00	33 00
— bigarrée.	30 00	32 00
— noire	29 00	30 00
de ricin.	22 00	26 00
de coton	10 00	11 00
de noix de palmiste . . .	22 00	23 00

Graisse :	les 50 kilogr.	
de cheval.	40 00	45 00
à fabrique	30 00	35 00

Haricots :	les 100 kilogr.	
Chili	25 00	26 00
Danube.	24 00	26 00

Huile :	les 50 kilogr.	
de coton	30 00	33 00
de pieds de bœufs. . . .	50 00	»
de saindoux.	55 00	»
de poisson : baleine . . .	38 00	40 00
— bahia	26 00	28 00
— morue.	25 00	27 00
— menhaden	24 00	26 00
— du Japon brune . . .	21 00	25 00
— — blonde	26 00	27 00

Huiles végétales :

Coco Ceylan	34 00	35 00
Coco Cochin et Karikal .	37 00	38 00
Palme	25 00	28 00
Ricin.	40 00	»

Indigos :

Bengale : sur violet et	le 1/2 kilogr.	
bleu.	9 25	9 50
— fin violet et pourpre .	8 75	9 00
— beau violet et pourpre	8 00	8 50
— bon violet.	7 00	7 50
— bon moyen violet. . .	6 50	6 75
— moyen violet.	5 75	6 00
— beau violet rouge. . .	7 00	7 50
— bon violet rouge . . .	6 50	6 75
— bon moyen violet rouge	6 00	6 25
— fin rouge.	7 00	7 50
— beau rouge.	6 50	6 75
— bon rouge	5 75	6 00
— bon à fin cuivre . . .	4 75	5 50
— cuivre ordinaire et bas	4 00	4 50
Java	5 00	10 00
Kurpah.	4 00	6 00
Madras.	2 50	4 50
Manille.	1 50	3 00
Caraque	2 50	4 50
Guatemala flor.	6 00	6 50
— bon à fin : sobré . . .	4 75	5 75
— — corté.	4 75	5 75
— corté ordinaire à bon .	2 75	4 00
Nouvelle-Grenade : fin et surfin.	7 00	8 00
— bon à beau	5 00	6 00
— ordinaire et moyen. .	4 00	4 75

	le kilogr.	
Jalap : lourd	2 50	2 75

Laines (A) :

Buenos-Ayres suint ensemble 1re : supérieure	1 60	1 70
— bonne	1 45	1 60
— moyenne.	1 25	1 45
— inférieure	1 15	1 25

Montevideo suint ensemble 1[re] : supérieure . .	le kilogr. 1 70	1 80
— bonne	1 55	1 70
— moyenne.	1 40	1 55
— inférieure	1 25	1 40
Chili suint : mérinos. . .	1 10	1 40
— métis	1 05	1 30
— commune	0 80	1 15
Pérou suint.	0 80	1 45
— lavé à froid	0 80	2 25
Russie suint.	1 00	1 40
Afrique suint	0 70	1 10
Espagne suint : blanche .	1 00	1 50
— noire	0 90	1 35

Latanier : les 50 kilogr.

Cuba : fin.	15 00	16 00
— moyen et gros	13 00	14 00

	les 100 kilogr.	
Lentilles	45 00	50 00
Miel : Chili.	75 00	95 00

Nacre de perle :

Franche : Manille	400 00	500 00
— autres provenances. .	200 00	400 00
Bâtarde.	120 00	150 00

Noix :

Cocos (petits)	10 00	30 00
Corozos : Guayaquil et Sav.	40 00	50 00
— Car. et Colon.	25 00	35 00

Onglons de bétail. . . .	12 00	14 00

Orseille :

Cap-Vert	50 00	65 00
Madagascar.	72 00	»

Os :

Tibias : à travailler . . .	15 00	25 00
— à brûler	7 00	9 00
Cornillons.	11 00	13 00

Paille : le kilogr.

Ippijappa et Guayaquil .	1 50	5 00

Peaux de moutons (A) :

Buenos-Ayres : suint haute laine.	le kilogr. 1 20	1 50
Montevideo : haute laine.	1 35	1 70
Plata : rason et mi-rason.	0 65	1 40
— agneaux.	0 70	1 50
— — mort-nés	1 50	4 00

Peaux :

	la pièce	
Chevaux : Plata sèches. .	5 00	8 00
	les 100 kilogr.	
— Montevideo, salées . .	75 00	80 00
	la douzaine	
Chèvres : Plata et Chili .	35 00	45 00
— Texas et Mexique . .	20 00	30 00
Chevrettes : Plata et Chili	23 00	25 00
— Texas et Mexique . .	16 00	20 00
Chevreaux : Plata et Chili	15 00	20 50
— Texas et Mexique . .	4 00	15 50
	les 50 kilogr.	
Veaux : Plata : sèches . .	65 00	80 00
	la pièce	
— — salées.	0 50	3 00

Piassava : les 100 kilogr.

Para	160 00	190 00
Bahia, non coupé	95 00	130 00

Plumes d'autruches :

Paq. nat. et gor. : Montevideo.	le 1/2 kilogr. 9 00	14 00
— Européens.	6 00	8 00
— Indiens	4 00	5 50
Patagonie.	4 00	5 75

Poils : le kilogr.

Chameaux	1 00	1 15
Alpaga	1 50	2 50

Pommes sèches :

d'Amérique : Amiral, nouvelles.	les 100 kilogr. 37 00	»
— Amiral, anciennes . .	23 00	»
— évaporées, en caisses.	100 00	»
de Hambourg, en sacs . .	42 00	»

Potasse et perlasse : les 50 kilogr.

New-York.	30 00	34 00
Montréal	30 00	32 00
Russie Caspienne	32 00	33 00

Quercitron :

Baltimore : fin effilé . . .	7 50	8 50
— gros effilé	6 00	7 00
Philadelphie	»	»

	les 100 kilogr.	
Quillay	43 00	44 00

Quinquina :

Côte-Ferme.	1 00	4 00
Pitayo	2 00	6 00

Raisins secs :

Samos noir, en sacs . . .	30 00	»
Chyra	2[illegible] 00	»

	les 100 kilogr.	
Cesmé	27 00	»
Ericara	25 00	»
Riz :		
Rangoon	30 00	»
Ballam et Moonghy	21 00	22 00
Saïgon et Cochin	24 00	26 00
Japon	37 00	40 00
	le 1/2 kilogr.	
Rocou des Antilles	0 20	0 30
Rognures de cuirs secs (A) :		
	les 50 kilogr.	
Nerfs	20 00	24 00
Patins	17 00	19 00
Morceaux	15 00	20 00
Oreillons	8 00	10 00
Écharnages	8 00	14 00
	les 100 kilogr.	
Rotins des Indes	50 00	125 00
Saindoux :	les 50 kilogr.	
États-Unis : en tierç	47 00	»
— en cuves	53 00	»
Salaison :		
États-Unis : bœuf en saumure	le baril 50 00	»

Amérique, lard salé sec :	les 100 kilogr.	
— Épaules	110 00	»
— Poitrines : sans os	120 00	»
— — avec os	117 00	»
Salsepareille :	les 50 kilogr.	
Mexique	65 00	100 00
Soies de porcs des États-Unis : blanches	les 100 kilogr. 145 00	150 00
Spiritueux :	l'hectolitre.	
Tafia : Guadeloupe	50 00	54 00
— Martinique	66 00	90 00
— Réunion	47 00	48 00
Suifs :	les 100 kilogr.	
Plata : moutons	66 00	68 00
— bœufs	68 00	70 00
New-York	65 00	66 00
Western et Nouvelle-Orléans	»	»
Tapioca :	les 50 kilogr.	
Rio-Janeiro	28 00	30 00
	les 100 kilogr.	
Singapore	40 00	42 00
	le kilogr.	
Vanille	15 00	75 00
Vanillon	12 00	12 50

MARCHANDISES A L'ENTREPÔT DES LIEUX DE PRODUCTION

Baume :	le kilogr.	
Copahu : Para	»	»
— Carth., Td	4 50	»
Cacaos :	les 50 kilogr.	
Bahia : naturel	63 00	64 00
— préparé	72 00	73 00
Caraque	140 00	170 00
Guayaquil	90 00	100 00
Guiria et Carupano	82 00	90 00
Haïti	59 00	65 00
Maracaïbo	130 00	140 00
Maragnan et Para	77 00	80 00
Trinidad	78 00	83 00
Martinique	91 00	95 00
Guadeloupe	94 00	95 00
***Cafés :**		
Rio-Janeiro non lavé :		
— supérieure	90 00	92 00
— première bonne	88 00	90 00
— première régulière	85 00	87 00

Rio-Janeiro non lavé :	les 50 kilogr.		
— première ordinaire	82 00	84 00	
— deuxième bonne	78 00	80 00	
— deuxième ordinaire	72 00	75 00	
Santos non lavé : fine ordinaire à supérieure	94 00	96 00	
— bon ordinaire	85 00	87 00	
— ordinaire	78 00	82 00	
— très ordinaire	70 00	75 00	
— inférieure triage	55 00	65 00	
Bahia : lavé Caravellas	100 00	110 00	
— non lavé : Moritiba	76 00	81 00	
— — Valenca Maragogipe, Naz	70 00	75 00	
Céara	81 00	88 00	
Haïti : Saint-Marc	103 00	106 00	TQ
— Gonaïves	94 00	100 00	TQ
— Cap Haïtien	90 00	92 00	TQ
— Petit-Goave	92 00	93 00	TQ
— Port-au-Prince	90 00	92 00	TQ
— Jacmel	91 00	93 00	TQ
— Jéré., Cayes, Aquin	88 00	90 00	TQ

	les 50 kilogr.	
Maracaïbo	88 00	98 00
Mexique	103 00	120 00
Lag. et P.-Cab. : gragé	110 00	118 00
— non gragé	93 00	97 00
Guadeloupe : bonifieur	175 00	»
— habitant	169 00	»
Réunion	165 00	170 00
Porto-Rico	115 00	128 00
Costa-Rica et Guatemala :		
— lavé	110 00	120 00
— non lavé	106 00	110 00
Ceylan natif trié	105 00	110 00
Cochin, Wynard, Tellichéry et Malabar	108 00	110 00
Java	110 00	125 00
Moka trié	124 00	126 00
Singap., Sumatra, Bally	105 00	115 00
CANNELLE de Chine, en caisses	les 100 kilogr. 60 00	»
	les 50 kilogr.	
*PIMENT de Jamaïque	30 00	32 00
*POIVRE :		
Aléppy	38 00	»

	les 50 kilogr.		
Tellichéry	39 00	»	
Singapore : noir	36 00	37 00	
— blanc	68 00	69 00	
Penang : noir	34 00	35 00	
— blanc	60 00	61 00	
Java	35 00	36 00	
SUCRES :			
Martinique et Guadeloupe	30 00	35 00	
Porto-Rico	30 00	39 00	[illegible]
Brésil	30 00	39 00	[illegible]
Pérou	30 00	39 00	[illegible]
Java	35 00	39 00	[illegible]
Réunion les 88°	35 00	36 00	[illegible]
Maurice	35 00	37 00	[illegible]
Exotiques bruts. les 88°	35 00	36 00	[illegible]
— blancs	38 00	39 00	[illegible]
Raffinés pour exportation	39 00	41 00	
Pains de 10 kilogr., papier 2 1/2 p. 100	42 00	»	
Pains de 5 à 6 kilogr.	43 00	»	
Pilés emballés	45 00	46 00	

2e section. — Des affaires à terme.

Les *affaires à terme* sont des ventes et achats de marchandises à livrer à des époques, fixées d'avance, plus ou moins éloignées de la date de la négociation. Une opération à terme peut être dictée aux contractants par la prévoyance. En voici plusieurs exemples :

1er Exemple : Un filateur, qui aura besoin de coton brut dans six mois, trouve qu'à l'heure actuelle le coton est à bon marché ; craignant que d'ici le moment où il en aura l'emploi l'article ne hausse, il en achète immédiatement une provision livrable dans six mois, afin de s'assurer les cours avantageux actuels.

2ᵉ *Exemple :* Un agriculteur considère qu'au mois de mars le prix auquel on peut vendre le blé de la prochaine campagne est rémunérateur ; de peur de ne pouvoir réaliser plus tard sa récolte dans d'aussi bonnes conditions, il la vend en mars, livrable en octobre, et s'assure ainsi un prix qui lui convient.

3ᵉ *Exemple :* Un négociant est tenu, pour être en mesure de satisfaire aux besoins journaliers de sa clientèle de gros, d'avoir, selon son importance, un stock constant de 500 à 2,500 sacs café de toutes provenances (Haïti, Rio, Santos, Porto-Rico, Savanilla, Porto-Cabello, Java, etc., etc.). Il achète naturellement ses provisions au fur et à mesure de ses besoins et au cours des moments où il traite. Or, il apprend un jour que, par suite de nouvelles d'une forte récolte, les spéculateurs vont sans doute faire baisser notablement l'article *café ;* il est donc menacé de subir une perte sérieuse sur son stock, qu'il ne peut pas liquider instantanément en raison de sa composition, mais que d'ailleurs il ne veut pas vendre en bloc, car il le lui faut pour alimenter ses clients.

Que va-t-il faire pour parer aux conséquences désastreuses pour lui de la baisse annoncée ? Il va vendre à terme, au cours du jour, autant de sacs qu'il en possède, supposons 2,500, non pas ceux qu'il a, mais 2,500 sacs d'un type déterminé, qu'il n'a pas, et qu'il se propose de racheter plus tard. Cette opération va lui permettre de ne pas être victime de la baisse, car, à mesure que le prix diminuera, il vendra son stock moins cher et fera une perte, mais en même temps le prix du café qu'il n'a pas et qu'il a vendu à terme baissera également, en sorte qu'il pourra le racheter à un prix inférieur à celui où il l'a vendu et réaliser ainsi un bénéfice qui compensera la perte subie sur son stock de marchandise disponible.

Précisons : M. Dugua possède le 15 mai :

500	sacs café	Haïti,
400	—	Santos,
300	—	Rio,
100	—	Porto-Cabello,
200	—	Savanilla,
300	—	Java,
200	—	Porto-Rico,
500	—	Moka, Guatemala.

2,500 sacs qui lui reviennent à 100 fr. les 50 kilogr. en moyenne.

La baisse est annoncée. Il vend le 15 mai 2,500 sacs café Santos, qualité moyenne, livrables sur septembre à 90 fr. les 50 kilogr. Remarquons qu'il ne possède pas ces 2,500 sacs.

Le 15 juin, il s'est produit une baisse de 5 fr. sur toutes les sortes ; il a vendu en détail, pendant le mois, 500 sacs sur son disponible, et a subi une perte graduelle de 0 fr. 50 c., 1 fr., 2 fr., 3 fr., 4 fr. et enfin 5 fr., mettons en moyenne 3 fr. par 50 kilogr. A ce moment, il rachète 500 sacs café Santos sur septembre à 85 fr. les 50 kilogr. ; comme il les avait vendus à 90 fr. au préalable, il bénéficie de 5 fr. par 50 kilogr., de manière qu'au lieu de perdre 3 fr., comme cela serait arrivé s'il était resté inactif, il a gagné 2 fr. par 50 kilogrammes.

Il répétera cette opération jusqu'à épuisement de son stock et aura fait preuve de prévoyance et d'intelligence commerciales en améliorant des opérations de pur commerce (le disponible) par d'autres purement spéculatives (le terme).

Dans ces trois exemples, nous avons mis en cause *un industriel, un agriculteur et un commerçant ;* mais la plupart de ces opérations sont traitées par des *spéculateurs* qui font des achats et des ventes qu'ils n'ont pas l'intention d'exécuter réellement, mais d'annuler, à l'échéance ou avant, par des

reventes ou des rachats, en bénéficiant de la hausse ou de la baisse qu'ils avaient prévue.

Ils se livrent, à cet effet, à de multiples et complexes combinaisons. Leur intervention dans le commerce est souvent critiquée, mais il est reconnu en économie politique que la *spéculation* remplit un rôle utile, notamment en assurant les approvisionnements et en nivelant les prix sur les divers marchés.

Marchés à terme. Opérateurs. — Des explications qui précèdent, il résulte que sur un *marché à terme* il y a trois catégories d'opérateurs :

1° Les *producteurs* (qui vendent) ;

2° Les *spéculateurs* et les *arbitragistes* (qui vendent et achètent tour à tour) ;

3° Les *consommateurs-industriels* et les *commerçants* (qui achètent).

Pour qu'un *marché à terme* soit apprécié, se maintienne et se développe, il faut qu'il soit fréquenté par un grand nombre d'opérateurs, afin qu'on y puisse traiter facilement à tout moment les achats et ventes qu'on est disposé à faire.

Des spéculateurs prudents n'osent pas, en effet, engager des opérations à terme sur un marché où ils ne seront pas sûrs de trouver de contre-parties lorsqu'ils voudront liquider.

Bases des contrats à terme. — Pour faciliter les négociations, liquidations et compensations des *affaires à terme,* on adopte des conditions générales applicables uniformément à toutes les ventes d'une même marchandise.

Deux points essentiels y sont notamment déterminés :

1° La désignation de la qualité servant de base aux marchés ;

2° L'importance de la quantité constituant *l'unité indivisible de vente à terme ;*

Ainsi, au Havre, qui est le premier marché du monde pour les cafés, des affaires immenses s'y traitent sur les bases principales suivantes :

1° Le café faisant l'objet des ventes à terme est *le café originaire de Santos de qualité bonne moyenne* (*Good average Santos*) ;

2° Les opérations se font par lots de 500 sacs ou multiples de 500 sacs, le poids net conventionnel de 500 sacs étant de 29,400 kilogr.

A Paris, pour les farines douze marques, l'unité de contrat est de 100 sacs de 159 kilogr. bruts, du type *farine fleur 1re qualité.*

On procède de même pour chaque article faisant l'objet d'affaires à terme.

Opérations à terme. — On distingue trois sortes d'opérations à terme :

1° Les *affaires fermes ;*

2° Les *affaires à primes ;*

3° Les *facultés.*

On appelle *affaires fermes* celles dont les marchés sont irrévocables.

Les *affaires à primes* sont celles dont les marchés peuvent être annulés, moyennant une indemnité appelée prime.

On donne la dénomination de *facultés* aux ventes qui portent ferme sur une quantité minimum susceptible d'augmentation au gré de l'un des contractants : tantôt le vendeur, tantôt l'acheteur.

Haussiers. Baissiers. — Sur un *marché à terme* les opérateurs sont divisés en deux groupes : les *haussiers* et les *baissiers*, c'est-à-dire les *acheteurs* et les *vendeurs.*

Les *haussiers* sont ceux qui achètent des marchandises, soit pour profiter d'une hausse des prix possible ou probable, soit pour ne pas en subir les conséquences.

Les *baissiers* sont ceux qui en vendent soit pour profiter d'une baisse, soit pour ne pas en pâtir.

Le groupe des *acheteurs* se compose :

1° Des *spéculateurs,* qui achètent des marchandises à terme, avec l'espoir de les revendre plus tard avec bénéfice ;

2° Des *industriels* qui achètent à terme des matières premières à des prix correspondant à ceux auxquels ils sont obligés de vendre d'avance des produits *à fabriquer.*

Ex. : Un fabricant de draps qui vend, en été, des draps à fabriquer pour l'hiver, à prix fixé, et qui, en même temps, achète de la laine à terme, pour s'assurer contre une hausse de la matière première, qui augmenterait son prix de revient ;

3° Des *commerçants* qui assurent leurs approvisionnements d'avance à des prix qui leur conviennent.

Le groupe des *vendeurs* comprend :

1° Les *spéculateurs* qui vendent *à découvert,* c'est-à-dire qui vendent des marchandises qu'ils n'ont pas, mais qu'ils comptent racheter ultérieurement à des prix inférieurs à leurs prix de vente ;

2° Les *agriculteurs* qui vendent leurs produits d'avance à des prix qu'ils craignent ne pas pouvoir obtenir, lorsque, ayant besoin d'argent, ils seront obligés de vendre ;

3° Les *industriels* qui vendent d'avance leurs produits à fabriquer à des prix en rapport avec leurs prix d'achat de matières premières. *Ex. :* Vente d'alcool à terme en couverture d'achat de betteraves ;

4° Les *importateurs* qui couvrent leurs achats dans les pays producteurs, par des ventes à terme sur les marchés de consommation, à des prix les garantissant contre une baisse possible.

Ex.: Achat de café au Brésil contre vente à terme au Havre.

Les industriels, les importateurs et les agriculteurs ne vendent à terme que par mesure de prudence : leurs ventes sont des assurances contre la baisse possible de leurs propres produits. Si les qualité, quantité et provenance de leurs dits produits ou marchandises ne répondent pas exactement à ce qu'ils ont vendu à terme, ils font des rachats sur le marché à terme pour liquider leurs ventes et ils vendent leurs produits ou marchandises en disponible.

Leurs ventes à terme les ont garantis quand même contre la baisse, car, si elle s'est produite, ils rachètent à meilleur marché qu'ils n'avaient vendu et le bénéfice qu'ils réalisent sur le terme compense la perte qu'ils subissent sur leur disponible, cette perte est presque toujours inférieure au bénéfice.

Risques des affaires à découvert. — Vendre à découvert, c'est vendre ce qu'on n'a pas. Bien qu'on ne se serve pas généralement de cette expression, on pourrait appeler *acheter à découvert* acheter des marchandises qu'on ne pourra pas recevoir à l'échéance, faute d'argent pour les payer.

Le vendeur à découvert est obligé de racheter ce qu'il a vendu ; l'acheteur à découvert est obligé de revendre ce qu'il a acheté, puisque l'un et l'autre sont tenus, le terme arrivé, de liquider leurs engagements.

Mais le vendeur à découvert court plus de risques que l'acheteur à découvert, car le premier est exposé à perdre une somme illimitée si la hausse est considérable, tandis que la limite de la perte du second est nécessairement son prix d'achat.

Exemple : Un vendeur à découvert peut être obligé de racheter 100 fr. ce qu'il avait vendu 40 fr., perdant 150 p. 100 du prix initial, tandis qu'il faudrait que le prix tombât à 0 pour que l'acheteur perdît 100 p. 100.

Corner[1]. — On donne le nom de *corner* ou d'*étranglement du découvert* à une opération conduite généralement par un groupe ou syndicat de haussiers qui achète à terme plus de marchandises qu'il n'en existera probablement de livrable sur place à l'époque fixée. Il calcule quelles seront les existences probables au moment visé, et se procure les fonds voulus.

A l'échéance, il reçoit et paie tout ce qui lui est offert en livraison et, quand il a accaparé tout le stock livrable, il oblige les vendeurs à découvert qui n'ont pas exécuté leurs contrats à lui racheter à un prix très élevé les quantités vendues.

Exemple : Un syndicat de haussiers estime le 15 juin que d'ici le mois de décembre il pourra acheter 200,000 sacs café livrables sur ce mois à des prix variant de 90 à 100 fr. les 50 kilogr. ; il calcule, d'autre part, qu'au mois de décembre il n'y aura que 150,000 sacs de livrables sur place. Il effectue les achats, prend livraison en décembre des 150,000 sacs, seuls livrables comme prévu, d'où un débours de 17 millions de francs. Il force ensuite les vendeurs à découvert à lui racheter les 50,000 sacs non livrés et les leur vend au prix qu'il veut, réalisant sur ceux-ci un bénéfice considérable ; mais sur les 150,000 sacs reçus, il pourra reperdre une partie de son gain.

Cette façon de procéder constitue un accaparement illégal, mais difficile à établir ; on prend d'ailleurs aujourd'hui des mesures afin d'entraver le retour de ces combinaisons qui ont causé bien des ruines. A cet effet, les marchés contiennent maintenant des clauses permettant aux vendeurs à découvert de reculer la date de livraison, et d'alimenter leurs contrats avec des marchandises d'autres provenances que celles stipulées au contrat. Toutefois, s'ils usent de ces fa-

1. Prononcer *Corneur*.

cultés, ils ont à payer aux acheteurs d'importantes indemnités fixées d'avance.

3e section. — Développement d'affaires à terme.

Affaire ferme à la hausse. — Un spéculateur est d'avis qu'au mois de mai, le café livrable sur décembre est coté à un prix qui a chance d'augmenter avant la fin de l'année ; afin de profiter de cette hausse prévue, il achète 500 sacs café d'un type déterminé, livrables sur décembre, à 90 fr. les 50 kilogr. par exemple.

Son intention n'est nullement d'attendre le mois de décembre pour recevoir les 500 sacs et les payer ; il ne possède peut-être pas d'ailleurs les 50,000 fr. environ nécessaires pour exécuter le marché. Mais il compte que pendant les 8 mois qui le séparent du terme, il pourra saisir une occasion de revendre ses 500 sacs à un prix plus élevé.

Supposons qu'il réussisse, et qu'au mois d'août il revende à 92 fr. Il attendra qu'au mois de décembre son vendeur l'appelle en livraison et invitera alors son acheteur à prendre ses lieu et place. Il paiera la facture du premier, établie sur le pied de 90 fr., et encaissera du second le montant de sa propre facture calculée sur la base de 92 fr. bénéficiant de 2 fr. par 50 kilogr., soit 1,000 fr. environ.

Mais il n'en est pas toujours ainsi.

Voyons maintenant ce qui pourrait lui arriver de fâcheux s'il n'avait pas réussi.

Au lieu de monter, le café pouvait baisser, et notre spéculateur pris de peur pouvait vendre alors à 88 fr. de crainte de voir la baisse s'accentuer davantage.

Dans ce cas, la liquidation de l'affaire se serait effectuée dans des conditions analogues, mais le résultat eût été inverse, c'est-à-dire que la facture d'achat aurait dépassé de 1,000 fr. celle de vente.

Quel qu'en soit le résultat, cette affaire s'appelle une *opération ferme à la hausse : ferme,* parce que le marché d'achat initial était irrévocable et que le spéculateur était tenu de l'exécuter ; *à la hausse,* parce que l'opération avait commencé par un achat pour se terminer par une vente.

Affaire ferme à la baisse. — Au mois de mai, un spéculateur croit que le coton va baisser sous peu. Pour profiter de la baisse prévue, il en vend 100 balles à découvert à 60 fr. les 50 kilogr., livrables sur septembre. Admettons que ses prévisions se réalisent et qu'au mois de juillet il puisse racheter 100 balles sur septembre à 58 fr. les 50 kilogr.

Lorsque son vendeur l'appellera en livraison à l'échéance *septembre,* il invitera son acheteur à prendre ses lieu et place. Il paiera la facture du premier sur la base de 58 fr. et encaissera celle qu'il remettra au second sur le pied de 60 fr. ; d'où un bénéfice de 2 fr. par 50 kilogr., soit 800 fr. environ.

Mais il aurait pu se tromper.

Au lieu de racheter à 58 fr., il eût pu être obligé de le faire à 62 fr. ; dans ce cas il aurait perdu 800 fr. Cette affaire était *ferme à la baisse : ferme,* parce que la vente initiale était irrévocable ; *à la baisse,* parce qu'elle avait commencé par une vente à découvert pour finir par un achat.

Report. — Quand, à l'échéance d'un marché à terme, un spéculateur est invité à prendre livraison des marchandises qu'il a achetées et qu'il n'a pas encore revendues, il doit liquider ou proroger son opération, suivant son opinion sur les probabilités de hausse ou de baisse future des prix.

S'il pense que les prix actuels resteront stationnaires ou diminueront, il doit, pour liquider son achat, revendre immédiatement les marchandises qu'il est mis en demeure de recevoir.

Mais si, au contraire, il croit que les cours actuels vont augmenter, il doit prolonger son opération pour bénéficier de la hausse qu'il prévoit.

S'il a de l'argent disponible, il peut prendre livraison de la marchandise achetée et attendre patiemment qu'elle renchérisse pour la vendre avec bénéfice.

Il faut remarquer, dès maintenant, qu'une fois entré en possession de la marchandise, le prix de revient de celle-ci augmentera chaque jour pour lui. Il aura, en effet, immobilisé un capital qui, placé dans d'autres conditions, lui aurait rapporté des intérêts dont la perte viendra accroître le premier coût de la marchandise, sans compter les frais de séjour en magasin tels que loyer, prime d'assurance contre l'incendie, etc.

S'il n'a pas de fonds disponibles pour prendre livraison, il peut prolonger son affaire au moyen d'un *report,* opération ayant pour but de reculer plus ou moins le terme primitivement fixé. A cet effet, il s'adressera à un capitaliste ayant des fonds à placer temporairement, et lui vendra *en disponible,* au cours du jour, la marchandise qu'il ne peut recevoir lui-même ; mais simultanément il la lui rachètera à un prix plus élevé, livrable quelques mois après.

La différence entre les prix d'achat et de vente du capitaliste devra lui payer tous les frais que la marchandise lui occasionnera pendant qu'elle sera en sa possession, plus l'intérêt des capitaux qu'il aura immobilisés en les convertissant en marchandise ; cet écart s'appelle aussi *report.* Le capitaliste est appelé *reporteur* et le spéculateur *reporté.* Appuyons cette explication d'un exemple tiré du 2[e] cas prévu ci-dessus, de l'*affaire ferme à la hausse.*

Le spéculateur avait acheté 500 sacs café à 90 fr. sur *décembre ;* supposons qu'à cette époque le café soit tombé à 88 fr. et que le vendeur appelle notre spéculateur en livraison ; celui-ci n'ayant pas d'argent, mais tenant à conserver

sa position à la hausse, s'adresse à un capitaliste, lui vend les 500 sacs sur *décembre* à 88 fr., et les lui rachète en même temps à 91 fr. livrables sur *juin* suivant.

Il subit sur son *décembre* une perte de 2 fr. par 50 kilogr. puisqu'il l'avait acheté à 90 fr. et ne l'a revendu qu'à 88 fr.; mais si le juin monte à un prix supérieur à 91 fr., il regagnera tout ou partie de sa perte primitive.

Quant au capitaliste, il a fait un bon placement, car il a déboursé 88 fr. et touchera 91 fr. au bout de 6 mois; tous frais déduits, cela lui représentera un taux d'intérêt de 5 p. 100 environ. Ce placement aura été d'autant meilleur qu'il n'aura pas fait courir de risque, l'argent déboursé ayant toujours été garanti par la possession de la marchandise.

Le courtage est réduit de moitié pour les reports; l'achat et la vente simultanés n'étant comptés que pour une seule opération.

Il faut observer que le *report* n'est pas la conséquence du mauvais résultat de la première affaire et que l'on peut aussi bien faire reporter une opération ayant donné un profit qu'une opération ayant occasionné une perte.

Le *report* est, en effet, basé sur la prévision d'une hausse ultérieure, laquelle pourra faire réaliser un nouveau bénéfice ou bien faire rattraper une perte antérieure. En réalité, le *report* est une nouvelle opération.

Les *reporteurs* ne sont pas toujours des capitalistes; beaucoup d'affaires sont reportées, en effet, par des vendeurs à découvert désirant eux-mêmes conserver leur position à la baisse. Dans ce cas, il n'y a pas de livraison de marchandise ni de débours de fonds, mais uniquement des liquidations par voie de différences.

Lorsque le reporteur est un capitaliste, le prix de rachat du mois éloigné est nécessairement plus élevé que le prix de vente du mois échu; il n'en est pas de même lorsque le reporteur est un vendeur à découvert, le prix de rachat de

l'éloigné peut être alors supérieur, égal ou inférieur au prix de vente du rapproché; cela dépend de la situation du marché, au moment où se fait le report.

Déport. — Le *déport* est l'opération par laquelle on proroge une affaire à la baisse.

A l'expiration du terme convenu, un vendeur à découvert, qui n'a pas encore racheté ce qu'il a vendu, est tenu de le faire pour exécuter son engagement. S'il ne croit pas à la baisse future des prix, il se liquidera par un simple rachat; s'il croit, au contraire, que les prix baisseront ultérieurement, il prolongera son opération par un *déport,* c'est-à-dire qu'il rachètera la marchandise dont le terme est échu et en revendra simultanément à découvert sur un autre mois.

Le *déport* non plus que le *report* n'est la conséquence du résultat obtenu sur l'affaire initiale.

Les déports, comme les reports, se font souvent entre spéculateurs et, dans ce cas, les prix de rachat et de revente peuvent être quelconques; mais si le vendeur à découvert est obligé de s'adresser à un négociant pour emprunter de la marchandise réelle, celui-ci exigera un bénéfice; le prix de revente de l'éloigné sera alors inférieur ou tout au plus égal au prix de rachat du rapproché. Le négociant gagne alors la différence de prix, s'il y en a une, mais qu'il y en ait ou non, il économise les frais de magasinage, d'assurance, d'intérêts, etc., qu'il aurait eu à supporter s'il avait conservé sa marchandise au lieu de la prêter au spéculateur embarrassé.

Néanmoins, sauf lorsque le déport a lieu avec un autre spéculateur qui se fait lui-même reporter, il est plus facile de proroger une opération à la hausse qu'une affaire à la baisse, car, dans le premier cas, tout capitaliste peut prêter son concours, tandis que dans le second, il faut trouver un

négociant possédant la marchandise voulue et disposé à l'aliéner temporairement.

Voici, à l'appui de cette explication, un exemple tiré du deuxième cas prévu de l'*affaire ferme à la baisse.*

Notre spéculateur avait vendu *à découvert* 100 balles coton à 60 fr. les 50 kilogr. Supposons que, le mois de septembre arrivé, le coton vaille 62 fr., et que notre baissier, quoique n'ayant pas réussi jusqu'ici, continue de penser que l'article tombera prochainement à un prix inférieur. Il s'adresse à un négociant possédant 100 balles du type voulu, les lui achète à 62 fr. pour alimenter sa vente à découvert, et les lui revend séance tenante à 61 fr. livrables sur *décembre.*

Il a donc perdu sur ses 100 balles *septembre* 2 fr. par 50 kilogr., mais il espère que le coton baissera au-dessous de 61 fr. et qu'il pourra regagner sur les 100 balles *décembre* la perte de 800 fr. environ subie sur les 100 balles *septembre.*

Le négociant qui a prêté ses marchandises a fait une bonne affaire, car il touchera d'abord 400 fr. de bénéfice, soit 1 fr. par 50 kilogr., puisqu'il a vendu à 62 fr. et racheté à 61 fr.

De plus, il économise, pendant trois mois, les frais de magasinage, d'assurance contre l'incendie, et il bénéficie, pendant le même temps, de l'intérêt sur l'argent qui lui a été versé contre ses 100 balles, soit encore 250 fr. environ de ce chef. Le courtage de déport est le même que celui de report.

Affaires à primes. — Les *marchés fermes* exposent les spéculateurs à de fortes pertes, attendu qu'ils sont obligés d'exécuter leurs engagements quelle qu'ait été l'importance de la hausse ou de la baisse. Or, ce risque éloignerait des affaires à terme beaucoup de personnes qui ne voudraient

pas se mettre dans le cas de subir des pertes dépassant une certaine somme.

Pour obvier à cet inconvénient, on a imaginé les *affaires à prime* dont le but est de limiter d'avance la perte possible d'un des contractants en lui permettant de résilier son marché moyennant le paiement d'une indemnité déterminée qu'on appelle *prime*.

Le payeur de prime doit faire connaître sa décision au receveur pour une date stipulée, celle-ci était autrefois régulièrement le 15 du mois précédant celui sur lequel l'affaire était faite ; mais on fixe aujourd'hui des dates diverses, telles que le 1er, le 10, le 20, le 25 du mois indiqué pour la livraison.

Les déclarations par lesquelles les payeurs de primes font connaître s'ils entendent résilier ou exécuter leurs marchés s'appellent *réponses des primes*.

Suivant les conventions, les primes sont payables d'avance ou seulement lors du règlement de l'affaire ; dans ce dernier cas, elles se paient le jour de la réponse si le contrat est résilié et elles sont portées, en facture, en augmentation ou en réduction du prix convenu si le marché est consolidé, c'est-à-dire converti en un contrat d'achat ou de vente ferme.

On distingue deux espèces de contrat à prime : le contrat à prime simple et celui à double prime.

Primes simples. — Les contrats à primes simples se divisent en *prime simple à la hausse* et en *prime simple à la baisse*.

Prime simple à la hausse. — Le contrat à prime simple à la hausse est celui par lequel l'acheteur moyennant le paiement d'une somme déterminée obtient la faculté de prendre ou de ne pas prendre livraison des marchandises faisant l'objet du marché.

Exemple[1] *:* Un haussier prudent achète 500 sacs café livrables sur *mai* à 80 fr. les 50 kilogr., plus une prime simple de 3 fr. payable d'avance, *réponse 15 avril.* A cette date, il devra déclarer à son vendeur s'il veut ou non recevoir les 500 sacs.

S'il les reçoit, ils lui reviendront à 83 fr. les 50 kilogr., soit 80 fr. plus les 3 fr. de prime déjà payés ; s'il ne prend pas livraison, la prime payée d'avance constituera sa perte.

Dans le premier cas, on dit qu'il *lève* la marchandise ou encore qu'il *lève sa prime ;* dans le deuxième cas qu'il *abandonne sa prime.*

Il *lèvera la marchandise* si le jour de la réponse des primes, le mai est coté *au-dessus* de 80 fr.

Il peut avoir vendu, avant le 15 avril, en couverture de son achat à prime. Il est clair qu'il ne l'aura fait qu'à un prix supérieur à 80 fr. S'il a vendu à moins de 83 fr., il perdra la différence ; si, au contraire, il a vendu au-dessus, il gagnera l'excédent. Si son prix de vente est inférieur au cours du jour de la réponse des primes, il ne profitera pas de l'excédent de hausse et il eût été préférable pour lui d'attendre l'expiration du délai ; dans le cas contraire, il aura été bien inspiré de ne pas attendre le dernier moment pour liquider. S'il n'a pas vendu avant sa déclaration d'option, il le fera alors au cours du jour supérieur à 80 fr.

Il abandonnera sa prime si, le jour de la réponse des primes, le mai *est coté à un prix inférieur* à 80 fr. Il peut avoir vendu au-dessus de ce prix, avant le 15 avril, en couverture de son achat à prime ; dans ce cas, il rachètera au cours du jour de la réponse des primes et gagnera d'une part la différence entre ses prix de vente et de rachat, mais, d'autre part, il perdra les 3 fr. de prime qu'il abandonnera.

1. Dans nos exemples relatifs aux affaires à primes, nous avons fait abstraction des frais de courtage qui peuvent quelquefois modifier la décision à prendre d'après la théorie.

S'il n'avait pas vendu en couverture, il perdrait, sans retour, les 3 fr. de prime abandonnée.

Prime simple à la baisse. — Le contrat de prime simple à la baisse est celui par lequel le vendeur, moyennant le paiement d'une somme fixée, acquiert le droit de livrer ou de ne pas livrer les marchandises spécifiées dans le marché.

Exemple : Un baissier prudent vend 50 balles coton sur *juillet* à 60 fr. les 50 kilogr., moins une prime simple de 2 fr. 50 c., *réponse 15 juin.* A cette date, il devra déclarer à son acheteur s'il entend livrer ou non ; dans l'affirmative, son prix de vente réel sera de 57 fr. 50 c. par 50 kilogr., dans la négative, il perdra les 2 fr. 50 c. par 50 kilogr. de prime payés à son acheteur.

Il livrera la marchandise vendue si le jour de la réponse des primes le *juillet* est à un cours *inférieur* à 60 fr. Il est possible qu'il ait couvert sa vente à prime, avant le 15 juin, par un rachat à un prix évidemment au-dessous de 60 fr. ; s'il a racheté à moins de 57 fr. 50 c., il gagnera réellement la différence entre son prix de rachat et 57 fr. 50 c. ; il perdra l'excédent dans le cas contraire. Si son prix de rachat est plus élevé que le cours du jour de la réponse des primes, il ne profitera pas de l'excédent de baisse et il aurait mieux fait d'attendre l'expiration du délai d'option pour liquider ; dans le cas contraire, il aura été bien avisé d'opérer par anticipation. S'il n'a pas racheté avant sa déclaration d'option, il le fera au cours du jour inférieur à 60 fr.

Il abandonnera sa prime, si le jour de la réponse des primes le cours de juillet est *supérieur* à 60 fr. Si, avant le 15 juin, il avait racheté en couverture de sa vente à prime, à un prix naturellement inférieur à 60 fr., il revendra au cours du jour de la réponse et gagnera la différence entre ses prix de rachat et de revente ; il perdra, par contre, les 2 fr. 50 c. de prime qu'il abandonnera. S'il n'a pas racheté

en couverture, il perdra définitivement le montant de la prime abandonnée.

Doubles primes. — Les affaires à *doubles primes* sont des contrats par lesquels l'un des intéressés s'engage à payer à l'autre une forte prime pour acquérir le droit d'exiger ou de livrer dans un délai fixé une quantité déterminée de marchandises et d'avoir en outre la faculté de résilier le marché.

La valeur de ces primes atteint un cours généralement double de celui de la prime simple ; de là vient la dénomination ci-dessus donnée à ces sortes d'opérations. Dans ces affaires, celui qui paie l'indemnité veut être à même de profiter d'un mouvement considérable de hausse ou de baisse, c'est ce qui justifie le paiement de la *prime double*.

Exemple : Le 20 janvier, moyennant le paiement d'une double prime de 10 fr. par 100 kilogr., un spéculateur acquiert la faculté de prévenir le 20 juin, au plus tard, son receveur de prime qu'il devra livrer ou recevoir en juillet 50 balles laine au prix de 145 fr. les 100 kilogr., ou bien qu'il n'aura rien à livrer ni à recevoir. Si le payeur de prime opte pour la position de vendeur, son prix de vente ne sera réellement que de 135 fr. ; au contraire, s'il choisit le rôle d'acheteur, son prix effectif d'acquisition sera de 155 fr. S'il décide de résilier, il perdra sa prime de 10 fr.

Le jour de la réponse, il se portera acheteur si le cours du juillet est supérieur à 145 fr. ; il prendra la position de vendeur si ce mois est coté au-dessous. Dans le premier cas, il liquidera l'opération en vendant ferme 50 balles laine au cours du jour ; dans le second, il le fera en achetant ; à moins qu'il n'ait opéré d'avance dans un sens quelconque. Dans l'une et l'autre hypothèse, il fera un bénéfice réel ou à tout le moins il subira une perte inférieure à 10 fr. par 100 kilogr., le pis qui puisse lui arriver étant que le 20 juin le

juillet vaille précisément 145 fr., ce qui le conduirait à résilier en abandonnant sa prime, s'il n'avait pas toutefois liquidé d'avance.

Facultés. — Les affaires dites *à faculté* sont des contrats par lesquels une des parties acquiert la faculté soit d'*exiger,* soit de *livrer* une quantité multiple ordinairement double ou triple de celle qui est fixée au marché. Le *donneur de facultés* bénéficie sur la quantité définitive d'une réduction ou d'une augmentation de prix par rapport au cours du jour du contrat ; cette différence de prix constitue pour lui une sorte de prime.

Lorsque c'est l'acheteur qui veut acquérir la faculté d'exiger le double ou le triple de la quantité minimum, il achète à un prix supérieur au cours du jour ; cette opération s'appelle *faculté à la hausse.*

Lorsque c'est le vendeur qui désire obtenir le droit de livrer une quantité multiple, il vend à un prix inférieur au cours ; cette opération s'appelle *faculté à la baisse.*

Faculté à la hausse. — Supposons qu'en octobre le café soit à 70 fr. ; un spéculateur, croyant à la hausse, en achète 1,000 sacs *ferme* à 75 fr. livrables sur *mars* avec *faculté* d'en exiger le triple, c'est-à-dire 3,000 sacs au même prix. Si le *mars* monte au-dessus de 75 fr., il vendra *ferme* 3,000 sacs et exigera de son vendeur la livraison de cette quantité pour alimenter sa propre vente. Moyennant le risque de perdre sur 1,000 sacs 5 fr. de plus qu'en achetant aux conditions ordinaires, il a la chance de gagner sur 3,000 sacs en cas de hausse importante. En admettant que le *mars* monte à 79 fr. et qu'il vende à ce prix, il gagne 4 fr. par 50 kilogr. sur 3,000 sacs, soit 14,000 fr. environ ; s'il avait acheté 1,000 sacs à 70 fr. sans faculté, il aurait gagné 9 fr. par 50 kilogr. sur cette quantité, soit 10,500 fr. seulement.

Faculté à la baisse. — Le café livrable sur *mai* valant 70 fr., un baissier en vend 1,000 sacs par exemple à 67 fr. les 50 kilogr., avec faculté d'en livrer le double; le *mai* baissant au-dessous de 67 fr., il en achète 2,000 sacs pour les livrer à son propre acheteur; supposons qu'il ait pu se les procurer à 60 fr., il gagne 7 fr. sur 2,000 sacs, soit environ 16,500 fr.; s'il avait vendu 1,000 sacs à 70 fr., sans faculté, il aurait gagné 10 fr. sur cette quantité, soit 11,800 fr. seulement.

Si ses prévisions ne s'étaient pas réalisées, il n'aurait perdu que sur 1,000 sacs.

Opérations découlant des affaires à primes et des facultés. — Quelle que soit la nature des primes payées par les spéculateurs, ceux-ci n'attendent pas toujours tranquillement que l'échéance arrive pour liquider leurs affaires. Ils font le plus souvent, à la faveur de leurs primes, des opérations qu'ils n'auraient pas osé entreprendre isolément; ils cherchent à tirer profit des mouvements alternatifs de hausse et de baisse qui se produisent sans cesse.

1er Exemple: Un payeur de prime simple a acheté, le 10 juin, 500 sacs café sur *décembre* à 80 fr., plus une prime de 2 fr. 50 c. Le 15 juillet, le café sur *décembre* monte à 83 fr. Il est à remarquer qu'après un mouvement de hausse, il se produit presque toujours une réaction. Toutefois, notre spéculateur, qui est à la hausse, n'aurait pas vendu à découvert à ce prix; mais, couvert par son achat à prime qu'il pourra transformer en achat ferme si besoin est, il vend 500 sacs *décembre* à 83 fr. Le café baissant à 80 fr. 50 c., il rachète 500 sacs *décembre* à ce prix, gagne 2 fr. 50 c. et se retrouve dans la même situation qu'auparavant; le café remontant à 84 fr., il en revend 500 sacs; la baisse se reproduisant, il les rachète à 82 fr., gagnant de nouveau 2 fr.

Il survient des nouvelles lui faisant croire que l'article va

baisser sérieusement. Il vend 500 sacs à 77 fr., se disant qu'il ne peut perdre plus de 5 fr. 50 c. par 50 kilogr., c'est-à-dire la différence entre 77 fr. et son prix effectif d'achat à prime (80 + 2,50), soit 82 fr. 50 c. Or, comme sur ses deux affaires antérieures il a gagné 4 fr. 50 c., il ne risque, en résumé, que de perdre 1 fr. par 50 kilogr.

Mais le café tombe à 72 fr.; il en rachète 500 sacs, gagnant de nouveau 5 fr. par 50 kilogr. Le mois de *décembre* arrivé, ce mois étant coté au-dessous de 80 fr., il abandonne sa prime, semblant perdre 2 fr. 50 c., lorsqu'en réalité il gagne 7 fr. par 50 kilogr., à savoir : 2 fr. 50 c. + 2 fr. + 5 fr. = 9 fr. 50 c. — 2 fr. 50 c. (prime abandonnée), soit un bénéfice réel de 7 fr.

Il était haussier et, grâce à sa prime qui lui a donné de la hardiesse, il a gagné de l'argent en spéculant continuellement à la baisse.

2e *Exemple :* Un baissier a vendu 500 sacs café sur *mars* à 80 fr. moins 2 fr. 50 c. de prime. Le *mars* baisse à 78 fr.; à l'abri de sa vente à prime, il en achète 500 sacs; le *mars* étant remonté à 79 fr. 50 c., il revend la même quantité, réalisant un bénéfice de 1 fr. 50 c. par 50 kilogr. Le *mars* redescend à 77 fr.; il en rachète 500 sacs, toujours couvert au besoin par sa vente à prime, redevenue libre; le café remontant, il revend ses 500 sacs à 80 fr., faisant un bénéfice de 3 fr. Le jour de la réponse des primes, le *mars* est coté 81 fr.; il abandonne sa prime de 2 fr. 50 c., paraissant faire une perte d'autant, lorsque effectivement il gagne 1 fr. 50 c. + 3 fr. = 4 fr. 50 c. — 2 fr. 50 c., soit 2 fr. par 50 kilogr.

3e *Exemple :* Le payeur d'une double prime de 5 fr. sur 1,000 sacs café à 80 fr. sur *mars* vend ferme 1,000 sacs, à 80 fr. sur ce mois. Quelque temps après, la baisse prévue s'étant produite, il les rachète à 77 fr.; pensant qu'une reprise va succéder à la baisse, il rachète, en même temps,

1,000 nouveaux *mars* à 77 fr. Il a gagné 3 fr. et a une nouvelle affaire engagée, cette fois, à la hausse, couverte d'ailleurs par son marché à double prime. Il revend à 81 fr. les 1,000 sacs achetés à 77 fr., plus 1,000 nouveaux sacs, réalisant ainsi un bénéfice de 4 fr. et se retrouvant dans sa situation première à la baisse, toujours garanti par sa double prime.

Supposons que le jour de la réponse le *mars* soit coté 82 fr. Optant pour la réception, il oblige le receveur de primes à lui livrer 1,000 sacs à 80 fr. + 5 fr. de prime, soit 85 fr. Livrant ces 1,000 sacs en aliment de sa vente ferme à 81 fr., il perd 4 fr. par 50 kilogr. ; mais comme les deux opérations précédentes à la baisse et à la hausse lui avaient procuré (3 + 4) 7 fr. de bénéfice, il gagne 3 fr. en réalité.

4[e] *Exemple :* Un spéculateur a acheté 1,000 sacs café sur *octobre* à 100 fr., avec faculté d'en recevoir le triple.

Après une période de hausse, il vend 3,000 sacs *octobre* à 96 fr., limitant sa perte possible à 4 fr. La baisse ayant prévalu, il rachète 3,000 sacs à 93 fr., gagnant ainsi 3 fr. par 50 kilogr. sur 3,000 sacs, ce qui équivaut à 9 fr. sur 1,000 sacs. En admettant alors qu'il n'ait plus l'occasion de faire d'opérations intermédiaires à l'abri de sa faculté, il faudrait que le café fût tombé au-dessous de 91 fr. les 50 kilogr. le jour de la déclaration d'option pour qu'il perdît quelque chose.

5[e] *Exemple :* Un spéculateur a vendu 1,000 sacs de café sur *décembre* à 90 fr. avec faculté d'en livrer le double. A la suite d'un mouvement de baisse, il achète 2,000 sacs à 87 fr., s'assurant un bénéfice de 3 fr. par 50 kilogr. sur 2,000 sacs; la hausse ayant repris le dessus à 92 fr., il revend les 2,000 sacs, réalisant un bénéfice de 5 fr. par 50 kilogr. et se retrouvant dans sa position primitive. Pour que maintenant il perdît quelque chose, il faudrait qu'il rachetât à plus de 100 fr. les 1,000 sacs qu'il sera tenu de livrer à 90 fr. ; car

les 5 fr. de bénéfice réalisés sur 2,000 sacs peuvent compenser une perte de 10 fr. sur 1,000 sacs.

Position des receveurs de primes. — Jusqu'à présent nous nous sommes occupés uniquement de la position et des opérations des *payeurs de primes ;* examinons maintenant la situation des *receveurs de primes.* S'ils ont l'avantage de recevoir la prime, par contre ils sont à la discrétion des *payeurs* et ne connaissent exactement leur situation que le jour de la *réponse des primes ;* toutefois, dans certains cas, ils peuvent prévoir cette dernière et opérer d'avance en conséquence ; ils sont même souvent conduits à faire des ventes et des achats successifs dans les périodes de fluctuations brusques et multiples.

Prime simple. — *1er Exemple :* Un négociant possède du café acheté antérieurement à 78 fr. et ne croit pas que l'article subisse prochainement des variations notables de prix; plutôt que de le vendre *ferme* à 80 fr., il le vend à 80 fr., plus une prime de 3 fr. à recevoir par lui en cas de résiliation. Il attendra patiemment le jour de la réponse, considérant que, s'il est appelé à livrer son café, il l'aura vendu 3 fr. de plus qu'il ne l'aurait fait par une vente *ferme,* et que, si on ne le lui prend pas, il lui reviendra à 3 fr. de moins que son prix d'achat, soit 78 fr. — 3 fr. = 75 fr.

2e Exemple : Un spéculateur, ne croyant pas que le café baisse sérieusement dans un temps donné, en achète 500 sacs à 80 fr., moins une prime de 3 fr., c'est-à-dire que son vendeur aura la faculté de ne pas livrer en acquittant la prime. Si cela se produit, la prime abandonnée constituera un bénéfice net pour notre receveur ; si la baisse a lieu, le vendeur livrera à 77 fr. ; or, le jour de l'option, le cours permettra peut-être à notre receveur de revendre avec bénéfice ; le payeur de prime livrera, en effet, si la cote est à 78 ou

79 fr., puisqu'il ne perdra à ces cours que 1 ou 2 fr., soit moins que sa prime, et ces prix étant supérieurs au prix réel d'achat du receveur, celui-ci pourra liquider son affaire en bénéfice.

Si la baisse avait été forte, le receveur de prime qui n'aurait pas eu la précaution de se couvrir par une vente anticipée serait exposé à subir une perte sensible. Mais les grandes variations ne se produisent généralement pas instantanément, en sorte que les receveurs ont le temps de prendre les mesures que commandent leurs intérêts.

Double prime. — *3e Exemple :* Un négociant possède 1,000 sacs de café achetés 75 fr. les 50 kilogr.

Il souscrit un contrat de *receveur de double prime* de 6 fr. sur la base de 76 fr. Il est évident qu'il ne pense pas que des changements notables vont se produire dans un sens ou dans l'autre. Il se tient alors le raisonnement suivant : si l'on me demande livraison, j'aurai vendu mes 1,000 sacs à 82 fr., avec un beau bénéfice ; si, au contraire, on me livre 1,000 nouveaux sacs, ils ne me coûteront que 70 fr. ; cela me fera 2,000 sacs qui m'auront coûté, en moyenne, 72 fr. 50 c., prix que je considère comme ne présentant pas beaucoup de risques de perte.

Faculté. — *4e Exemple :* Un haussier achète 1,000 sacs de café sur *novembre* à 5 fr. au-dessous du cours, avec faculté, pour son vendeur, de lui en livrer le triple. Si c'est la hausse qui l'emporte, il réalisera un beau bénéfice sur les 1,000 sacs qu'il aura achetés à très bon marché.

Si c'est la baisse, il prendra des précautions en vendant avant le terme 3,000 sacs *ferme* ou *à prime,* vente qu'il alimentera avec les 3,000 sacs qu'il sera tenu de recevoir de son vendeur à faculté. Mais il y aura peut-être, entre la date de son marché à faculté et celle de la déclaration d'option,

des fluctuations notables en hausse et en baisse qui le conduiront à faire une série alternative d'achats et de ventes dont les résultats pourront lui être préjudiciables.

S'il est haussier convaincu, il attendra inébranlablement, en dépit des mouvements de baisse, le jour de la déclaration d'option sans prendre de mesures de sauvegarde, et il agira alors suivant son inspiration.

S'il ne croit plus à la hausse, il vendra au cours du jour, subissant la perte sans retour; s'il persiste, au contraire, dans son opinion, il pourra recevoir les 3,000 sacs, les payer et attendre que le café monte pour les revendre avec bénéfice. S'il n'a pas d'argent, il pourra se faire reporter afin de conserver sa position à la hausse.

5ᵉ *Exemple :* Un baissier vend 1,000 sacs de café à 5 fr. au-dessus du cours avec faculté, pour son acheteur, d'en exiger le double. Si la baisse prévaut, il aura fait une bonne affaire, car il livrera, à un prix élevé, 1,000 sacs qui vaudront beaucoup moins le jour de la livraison. Il est évident qu'en cas de baisse l'acheteur n'en demandera pas le double et regrettera même d'être obligé de recevoir la quantité simple.

Si c'est la *hausse* qui se produit, il pourra être tenu de livrer 2,000 sacs. S'il les possédait au moment de sa *vente à faculté,* il pourra encore faire un bénéfice; car, en somme, il aura vendu 2,000 sacs à 5 fr. au-dessus du cours, quantité qui lui avait peut-être coûté moins que ce cours. S'il avait vendu *à découvert,* il est mal placé en cas de hausse, mais il a pu prendre des mesures de prévoyance en achetant encore à temps 2,000 sacs pour ne pas perdre ou au moins ne perdre que peu de chose.

Avec des variations notables et alternatives, il a pu cependant être amené à faire une série d'achats lorsque les prix haussaient, et de ventes lorsqu'ils rebaissaient, et subir, en dernière analyse, sur ces opérations, les pertes causées par ses hésitations et son manque de conviction.

Le baissier convaincu ne tergiverse pas ; il ne fait rien avant que son acheteur ait opté ; cela lui coûte cher quelquefois, c'est évident, mais il lui arrive aussi de réussir.

Si les événements lui ont donné tort, il devra acheter 2,000 sacs pour les livrer à son prix de vente inférieur à son prix d'achat. Il pourra acheter *sec* (c'est-à-dire faire un achat ferme et simple) et liquider définitivement sa fausse spéculation, s'il a perdu tout espoir dans une baisse prochaine ; dans le cas contraire, il fera un déport pour conserver sa position *à la baisse*.

4e section. — Des arbitrages sur marchandises.

Arbitrages. — On appelle *arbitrages* des opérations simultanées en sens inverse, faites en vue de tirer un bénéfice de l'écart de prix existant à la même époque, pour la même marchandise, sur des places différentes.

Parités. — Les arbitrages sont basés sur l'équivalence relative de prix qu'on appelle *la parité*.

Une marchandise est à *la parité* sur deux places considérées, lorsqu'en tenant compte des divers éléments qui contribuent à la détermination de sa valeur, elle est à un prix équivalent sur les deux places.

Ainsi, à une date donnée, le coton vaut, à la Nouvelle-Orléans, 7 cents la livre américaine ; supposons que du coton acheté à ce prix à New-Orleans et expédié au Havre, y revienne, tous frais compris, à 49 fr. les 50 kilogr., on dira que New-Orleans et le Havre sont à la parité, quand les deux places coteront respectivement le coton 7 cents et 49 fr.

Quand les cours d'une marchandise ne sont pas à *la parité* sur deux marchés, les négociants en achètent en *disponible* sur la place où elle est cotée à plus bas prix et en vendent

simultanément *à livrer* sur celle où le prix est le plus élevé. Ils font expédier la marchandise du premier marché sur le second et gagnent l'écart de valeur entre les deux places. Cet arbitrage, au fond, est une opération commerciale ordinaire qui comporte livraison, expédition et paiement.

Les spéculateurs traitent les arbitrages autrement et s'arrangent de façon à ne pas avoir d'argent à débourser.

Quand ils constatent un écart de prix pour une marchandise faisant l'objet d'un *marché à terme* sur deux places, ils achètent *à terme* sur la place qui cote le plus bas prix et vendent également *à terme,* simultanément, sur l'autre marché. Ils attendent ensuite tranquillement que l'écart diminue ou disparaisse : chose très probable à un moment donné ; ils liquident alors leur affaire par une double opération inverse : une vente sur la place où ils avaient acheté, et un achat sur celle où ils avaient vendu primitivement, réalisant un bénéfice égal à la réduction de l'écart.

Les arbitrages contribuent au nivellement des prix sur les différents marchés, attendu qu'ils augmentent les offres de marchandises sur les places où elles sont chères, ce qui y occasionne de la baisse, et que, par contre, ils accroissent les demandes sur les marchés où les prix sont bas et les font hausser, en sorte que l'écart disparaît promptement.

Arbitrages entre deux places. — 1° Entre deux places, sur coton *disponible et à livrer.*

Parité supposée { New-Orleans, 7 cents la livre américaine.
Le Havre, 49 fr. les 50 kilogr.

Un négociant s'aperçoit que New-Orleans cote 7 cents et le Havre 55 fr. Il achète, *en disponible,* 100 balles coton à New-Orleans à 7 cents, et vend en même temps, au Havre, *à livrer,* 100 balles coton à 55 fr. Il fait venir le coton au Havre où il lui revient à 49 fr., et le livre à 55 fr., réalisant un bénéfice de 6 fr. par 50 kilogr.

S'il n'avait pu vendre à livrer le coton même qu'il avait acheté à New-Orleans, il se serait couvert par une vente à terme, au Havre, de 100 balles de coton du type low-middling, au cours du jour, disons 54 fr. A l'arrivée de ses 100 balles, ou il les aurait livrées, en aliment de sa vente à terme, avec une prime sur le prix de 54 fr., son coton importé étant meilleur que celui qu'il avait vendu à terme; ou bien, il aurait liquidé sa vente à terme par un rachat de 100 balles low-middling et aurait vendu, en disponible, ses 100 balles d'importation, à un prix plus élevé que celui auquel il aurait racheté ses 100 balles de terme.

La majeure partie des importations de produits exotiques font l'objet de ventes à terme en couverture, les négociants aimant mieux limiter leurs bénéfices que courir de gros risques de perte, en cas de baisse imprévue pendant le transport des marchandises, lequel demande quelquefois plusieurs mois.

2° Entre deux places sur coton *à terme*.

Un spéculateur, remarquant que les cours ne sont pas à la parité, achète à New-York, à 7 cents, 100 balles coton sur mars et, simultanément, vend au Havre 100 balles à 56 fr. également sur mars. Il attend ensuite que la parité se rétablisse ou tout au moins que l'écart existant entre les prix des deux places diminue, ce qui se produira, soit :

1° Par la hausse à New-York, les cours du Havre restant stationnaires ;

2° Par la baisse au Havre, les prix ne changeant pas à New-York ;

3° Par la hausse simultanée sur les deux places, mais plus forte à New-York qu'au Havre ;

4° Par la baisse parallèle sur les deux marchés, mais plus grande au Havre qu'à New-York ;

5° Par la hausse à New-York et la baisse au Havre se produisant en même temps.

1re Hypothèse. — New-York monte à 8 cents, le Havre reste à 56 fr. Il vend à New-York, gagnant 1 cent par livre, soit 25 fr. environ par balle, et rachète au Havre à 56 fr., sans bénéfice ni perte, sauf les frais de courtage.

2e Hypothèse. — New-York reste stationnaire à 7 cents, le Havre baisse à 49 fr. Il vend à New-York à 7 cents où il fait une affaire nulle, mais rachète à 49 fr. au Havre, gagnant 7 fr. par 50 kilogr., soit 25 fr. environ par balle.

3e Hypothèse. — New-York monte à 8 cents et le Havre à 58 fr. Il défait son affaire en vendant à New-York à 8 cents, gagnant 1 cent ou 25 fr. par balle, mais rachète au Havre à 58 fr., perdant 2 fr. par 50 kilogr., ou 7 fr. environ par balle, soit un bénéfice définitif de (25 fr. — 7 fr. =) 18 fr. par balle.

4e Hypothèse. — New-York baisse à 6 1/2 cents et le Havre à 51 fr. Il vend à New-York, perdant 1/2 cent par livre, soit 12 fr. 50 c. par balle, et rachète au Havre à 51 fr., gagnant 5 fr. par 50 kilogr. ou 18 fr. environ par balle ; il en résulte ainsi un profit réel de 5 fr. 50 c. par balle.

5e Hypothèse. — New-York hausse à 7 1/2 cents et le Havre baisse à 54 fr. En vendant à New-York et en rachetant au Havre, l'arbitragiste gagnera 1/2 cent à New-York, soit 12 fr. 50 c. environ par balle, et 2 fr. au Havre, soit 7 fr. ; ensemble 19 fr. 50 c. par balle.

Ce double mouvement en sens inverse est logique, les cours devant naturellement tendre à se niveler en se rapprochant réciproquement.

Arbitrage entre trois places. — Le 30 juin, un négociant du Havre achète à Santos 1,000 sacs café à 74 fr. 75 c. coût et fret. Pour se couvrir, il examine les cotes du Havre et de New-York, et constate que comparativement le café Rio coté 13 1/2 cents à New-York est plus cher que le café Santos coté 82 fr. au Havre. Il vend *à terme* à New-York à

découvert 1,000 sacs café Rio à 13 1/2 cents par livre américaine, parité de 84 fr. par 50 kilogr. au Havre pour du Santos Good average.

Le 31 juillet, ses 1,000 sacs Santos arrivent au Havre ; il les vend en *disponible* à 83 fr. les 50 kilogr. cours du jour, et en même temps rachète à New-York ses 1,000 sacs Rio à 13,35 cents par livre, parité de 83 fr., les cours s'étant nivelés dans l'intervalle. De cette façon il s'était assuré dès le 30 juin le cours de 84 fr. ; il n'a vendu effectivement à l'arrivée qu'à 83 fr., mais il a gagné sur sa vente à terme à New-York 0,15 cent, soit 1 fr. par 50 kilogr., ce qui fait bien 84 fr. S'il n'avait pas fait cet arbitrage, il n'aurait vendu qu'à 82 fr. le 30 juin ou à 83 fr. à l'arrivée ; mais il eût été imprudent d'attendre l'arrivée, car pendant la traversée les cours pouvaient baisser et, dans ce cas, il n'aurait même pas vendu à 82 fr. ; il est juste d'ajouter que s'il s'était produit de la hausse au delà de 84 fr., il n'en aurait pas profité, car il aurait reperdu à New-York ce qu'il aurait gagné en plus au Havre.

Arbitrages par changements d'articles. — On donne encore le nom d'arbitrages à des opérations doubles par lesquelles on vend une marchandise que l'on possède pour en acheter une autre que l'on croit avoir plus de chance de hausser que la première.

1er Exemple. — Un spéculateur a acheté du café à 80 fr. les 50 kilogr. L'article monte à 85 fr. qui est le prix maximum qu'il avait prévu ; à ce moment, il pense que le coton, coté 60 fr., peut fort bien monter de 5 à 6 fr. Il va arbitrer son café contre du coton en vendant le premier à 85 fr. pour acheter du second à 60 fr.

2e Exemple. — Un négociant remarque que le café Haïti, par suite d'un défaut de demande momentané, n'a pas monté dans d'aussi grandes proportions que les autres sor-

tes : Brésil, Java, Malabar, etc. ; comme il possède du Malabar qu'il peut vendre avec bénéfice au cours actuel et que maintenant cette sorte a moins de chance de hausser que le Haïti resté en arrière, il arbitre son Malabar contre du Haïti en vendant de la première provenance pour acheter de la seconde.

Arbitrages divers à terme. — En matière de spéculation, on donne aussi le nom d'*arbitrages* à des opérations doubles ayant pour but de limiter les chances de pertes ou d'augmenter celles de bénéfice des spéculateurs.

En voici quelques exemples :

1° *Changement de terme.* — Un spéculateur avait acheté à Paris 25 tonnes de blé à 20 fr. les 100 kilogr. livrables sur les quatre derniers (mois de l'année).

A un moment donné, il acquiert la conviction que le blé sur les 4 de mai offre plus de chance de gain que celui sur les 4 derniers ; il décide de faire un arbitrage en vendant ses 25 tonnes sur la fin de l'année et rachetant 25 nouvelles tonnes sur les 4 de mai.

2° *Achat ferme contre vente à prime.* — Un spéculateur, ne prévoyant pas de fortes variations dans les prix du café, fait l'arbitrage suivant : il achète ferme 1,000 sacs sur mars à 100 fr. et vend en même temps 1,000 sacs au même prix, plus une prime simple de 3 fr. à recevoir par lui.

Le résultat de cette combinaison est de limiter son bénéfice à 3 fr. par 50 kilogr., en cas de hausse, mais aussi de ramener son prix d'achat à 97 fr. en cas de baisse.

3° *Prime contre prime.* — Un spéculateur achète 500 balles laine sur juillet à 150 fr. les 100 kilogr. plus une prime simple de 5 fr. Ultérieurement, pensant que la hausse a dit son dernier mot, il vend ses 500 balles à 154 fr. plus une prime de 4 fr. Si, le jour de la réponse des primes, la laine est cotée au-dessus de 154 fr., les deux primes seront

levées et notre arbitragiste gagnera 3 fr. par 50 kilogr. puisqu'il paiera les 500 balles sur le pied de 155 fr. et en encaissera le produit sur la base de 158 fr. Si le cours est inférieur à 150 fr. le jour de la réponse, les deux primes seront abandonnées, d'où une perte de 1 fr. seulement pour l'arbitragiste. Enfin, le cours étant compris entre 151 et 154 fr., le spéculateur gagnera l'excédent de 151 fr. et si le prix est compris entre 150 et 151 fr., il perdra la différence entre le cours et 151 fr.

En somme, son arbitrage avait eu pour conséquence de limiter son bénéfice à 3 fr. et sa perte à 1 fr. par 50 kilogr.

5e section. — Des livraisons des ventes à terme.

Filières. — Nous avons vu que les spéculateurs achètent et vendent constamment des marchandises *à terme*, et qu'en principe lorsqu'ils ont terminé une opération avant l'époque spécifiée, ils sont obligés d'attendre l'échéance pour liquider effectivement l'affaire. Or, quand le mois de livraison est arrivé, le vendeur qui entend exécuter réellement son contrat, appelle son acheteur en livraison pour un jour indiqué. Cet appel se fait par écrit. Si cet acheteur a lui-même revendu avant le terme, il transmet par voie d'endossement l'invitation à son propre acheteur pour que celui-ci prenne ses lieu et place ; si ce dernier a également revendu, il agit de même envers le troisième acheteur et ainsi de suite ; de cette manière l'appel en livraison suit la filière de tous les acheteurs successifs jusqu'à ce qu'il en trouve un disposé à recevoir la marchandise ; cette circulation de l'*appel en livraison* lui a valu le nom de *filière*. En fait, la filière est considérée comme la représentation effective de la marchandise par les endosseurs, bien que le receveur ne puisse disposer de celle-ci sans être muni d'un bon de livraison ou d'un bulletin de transfert qu'il n'obtient du livreur que contre espèces.

Voici un modèle de filière.

FILIÈRE N° 10 sur décembre .

Monsieur Levarey

Nous avons l'avantage de vous informer que nous vous livrerons aux Docks Entrepôts, *le* jeudi 9 décembre , *à* sept *heures* et demie du matin :

500 S/ CAFÉ Santos Good Average

en exécution de notre marché du 15 octobre *Courtier M.* Bellestre.

Le **Bon à délivrer sera remis contre versement de fr.** 43,905 95.

Base de fr. 76 *les 50 kilogr.* (cours de ce jour).

Le recèveur est invité à présenter cette filière chez les livreurs.

Remise à 11 *heures* 50 du matin.

Havre, le 6 décembre .

DURAND et Cie.

Transmise à M. Vassal, *marché du* 6 décembre , *par M.* Lucas, *courtier.*

Havre, le 6 décembre .

Déposée à 2 *heures* .... *minutes.*

LEVAREY.

Transmise à M. Gola, *marché du* 7 décembre , *par M.* Leduc, *courtier.*

Havre, le 7 décembre .

Déposée à 10 *heures* .... *minutes.*

VASSAL.

Transmise à MM. Bernard et Dufour, *marché du* 8 décembre , *par M.* Degueuser, *courtier.*

Havre, le 8 décembre .

Déposée à 10 *heures* 30 *minutes.*

GOLA.

Prière de mettre le numéro de cette Filière sur les bordereaux de versements.

Circulation de la filière. — La filière circule soit directement de vendeur à acheteur comme nous venons de l'expliquer, soit par l'entremise d'un tiers. A Paris, il y a des *liquidateurs de filières ou filiéristes* qui sont chargés par les créateurs de filières de les faire circuler et de recueillir les endossements. Au Havre, l'intermédiaire est la *Caisse de Liquidation des affaires en marchandises* dont nous exposerons le mécanisme dans un autre chapitre.

Il est clair que les ventes successives de la même marchandise ne se sont pas faites au même prix et que ceux qui reçoivent et transmettent les filières ont des bénéfices à toucher ou des pertes à payer. Les endossements de filières donnent donc lieu à l'établissement de factures ; chaque endosseur reçoit et paie celle de son vendeur et encaisse le montant de celle qu'il remet à son acheteur. Ces règlements ont lieu soit directement, soit par l'intermédiaire des liquidateurs agréés ou de la Caisse de Liquidation.

A Paris, le liquidateur présente simultanément la filière et la facture acquittée du premier vendeur au premier acheteur, celui-ci endosse la filière et, en échange de la facture acquittée, remet la sienne, pour le deuxième acheteur, également acquittée, la différence entre les deux factures est réglée instantanément avec le liquidateur qui paie le bénéfice ou touche la perte ; le liquidateur se rend ensuite chez le deuxième acheteur où la même opération a lieu et ainsi de suite, le liquidateur devenant successivement le mandataire de chaque endosseur et devant suivre la filière sans interruption jusqu'à ce qu'il rencontre un destinataire, c'est-à-dire un acheteur qui l'arrête.

Mais sur une place comme celle de Paris, où il y a beaucoup de filières et de nombreux endosseurs, les liquidations à domicile dans les délais obligatoires seraient matériellement impossibles quelle que fût la diligence des

liquidateurs ; aussi, dans le but d'accélérer les opérations, a-t-on installé dans la Bourse de commerce une chambre des liquidations centralisées où, à jour fixe, les spéculateurs doivent être représentés afin d'arrêter ou d'endosser à l'appel de leur nom les filières qui leur échoient. Il y a le lendemain une seconde séance plénière pour les échanges de factures acquittées et le paiement des différences.

Au Havre, ainsi que nous le verrons, les filières font la navette entre la Caisse de Liquidation et les spéculateurs jusqu'à ce qu'elles aient trouvé un arrêteur, et c'est la Caisse de Liquidation qui règle les différences.

Arrêt de la filière. Reconnaissance de la quantité et de la qualité de la marchandise. Paiement. — L'acheteur qui arrête une filière doit recevoir la marchandise du premier vendeur ; ils deviennent respectivement réceptionnaire et livreur.

La quantité (poids, contenance ou mesure) est établie suivant les usages des lieux, soit avant la création de la filière, soit au moment de la livraison ; dans le premier cas, le magasinier certifie la quantité sur la filière et le receveur a un délai de quelques jours pour en faire vérifier l'exactitude et formuler des réclamations s'il y a lieu ; dans le second cas, le pesage ou mesurage a lieu en présence des intéressés. La quantité réelle ne concerne que le livreur et le receveur, car les endosseurs règlent sur une quantité conventionnelle telle que 29,400 kilogr. de café, 11,000 kilogr. de coton, 25,000 kilogr. de blé, 155 hectolitres d'alcool, etc.

Les excédents et déficits sur la quantité exigible se règlent au cours du jour de la livraison ou du paiement, directement entre le réceptionnaire et le livreur en dehors des endosseurs de la filière.

En ce qui concerne la qualité, il faut que la marchandise

ait été expertisée et déclarée livrable avant d'être admise à faire aliment à une filière.

Cette expertise a lieu soit préalablement à la circulation de la filière, soit lors de la livraison.

Il est prélevé officiellement, à cet effet, des échantillons qui sont portés dans une chambre d'arbitrage où des experts les comparent avec les types de vente ou procèdent aux essais et constatations nécessaires pour s'assurer que la marchandise répond bien à la désignation stipulée au marché.

En principe, les experts doivent ignorer les noms des livreurs et receveurs et des mesures doivent être prises pour que personne ne puisse jamais être juge de sa propre marchandise.

Les arbitres doivent déclarer si la marchandise est livrable ou refusable ; s'ils la jugent livrable, ils doivent spécifier si elle est conforme, supérieure ou inférieure à la qualité exigible et prononcer, s'il y a lieu, les majorations de prix ou les réfactions à appliquer.

Si les intéressés n'acceptent pas la décision des experts, ils peuvent réclamer un contre-arbitrage ou expertise d'appel.

Finalement, il est dressé un *bulletin d'arbitrage* ou *certificat d'expertise* destiné à accompagner la filière.

Nous en donnons un spécimen ci-après (p. 100).

Pour la majeure partie des articles, toute filière munie d'un bulletin d'arbitrage est livrable ultérieurement sans nouvelle expertise, moyennant l'allocation des majorations ou réfactions accordées à l'origine, à moins toutefois que la marchandise ne se soit détériorée en magasin, car alors le réceptionnaire peut toujours exiger une expertise de conservation.

Le paiement d'une filière s'effectue, suivant les places de commerce, soit contre la remise de la marchandise, soit en

CHAMBRE D'ARBITRAGE DES COURTIERS ASSERMENTÉS POUR LES CAFÉS A TERME

BULLETIN D'ARBITRAGE N° 81 **Livraison à terme s/ novembre**

Filière n° 25

de MM. Durand et Cie *à MM.* Bernard et Dufour

500 sacs CAFÉ Santos Good Average, ***suivant détail ci-après :***

Arbitrage { *Réfaction pour différence de qualité : Un franc par cinquante kilogrammes.*
Réfaction pour pierres : 25 décagrammes par sac sur dix sacs DT, série 10.

Timbre
de la
Chambre d'arbitrage.

Havre, le 30 novembre

Le Secrétaire : V. HÉRAUD.

Détail des séries.

MARQUES.	NUMÉROS des séries.	NOMBRE de sacs.	MARQUES.	NUMÉROS des séries.	NOMBRE de sacs.	MARQUES.	NUMÉROS des séries.	NOMBRE de sacs.
				Report . . .	186		*Report . . .*	328
T	267	21	X	261	21	B. D.	7	26
U	264	25	Y	12	16		8	37
	267	37	Z	74	10		9	22
V	242	40		12	10	D. C.	4	26
	261	40	D. A.	6	23		8	38
	264	15		8	39	D. P.	11	13
X	212	8	B. D.	5	23	D. T.	10	10
	Reporté. . .	186		*Reporté. . .*	328		Total . . .	500

Ex « PARANAGUA »

échange d'un *bon de livraison* (appelé aussi *bon de marchandise, bon à enlever, bon à délivrer, bon de sortie*) ou d'un *bulletin de transfert*. Ce paiement ne se fait pas toujours en une seule fois; au Havre notamment le livreur doit exiger du receveur la valeur de la marchandise au cours du jour de l'émission de la filière, calculée sur la quantité conventionnelle et ce, quels que soient les prix d'achat et de vente des deux parties. Il en résulte que le livreur peut recevoir une somme trop forte ou trop faible et, inversement, le réceptionnaire verser plus ou moins qu'il ne doit. Il est évident que les excédents ou déficits se trouvent régularisés par le jeu des factures intermédiaires ou des bordereaux de liquidation dans les règlements desquels on porte la somme principale versée en échange de la marchandise.

Filières tournantes. — On appelle *filières tournantes* des filières fictives créées pour faciliter la liquidation de certaines affaires à terme.

Exemple: M. Morin, de Paris, a fait une opération à terme par l'entremise de deux commissionnaires du Havre: MM. Barrié et Mauduit.

Barrié a acheté, pour compte Morin, 500 sacs café sur mars à 90 fr., de Delettre.

Mauduit a vendu, pour compte Morin, 500 sacs café sur mars à 92 fr., à Delettre.

Barrié et Mauduit ignorent que leurs achat et vente ont une connexité; mais Morin le sait bien et il n'ignore pas qu'ils ont traité tous les deux avec Delettre.

Pour liquider son affaire, Morin donne ordre à Mauduit de créer une filière tournante, de l'adresser à Delettre en aliment de la vente à 92 fr., et de prier celui-ci de transmettre la filière à Barrié en aliment de la vente à 90 fr. Il charge ensuite ce dernier de la remettre pour son compte

à Mauduit, le créateur. De cette manière, les deux ventes ont été alimentées au moyen de cette filière qui a fait un tour chez Delettre et Barrié pour revenir chez Mauduit, lequel s'est ainsi trouvé livreur et réceptionnaire.

C'est cette circulation qui a fait appeler *filières tournantes* ces filières d'ordre.

Dans le commerce des huiles à Paris, il est permis d'émettre des filières sans désignation expresse de la marchandise qui doit en faire l'objet, les créateurs ayant un délai de dix jours pour en faire l'application ; or, il arrive quelquefois qu'un émetteur ne veut ou ne peut pas livrer et qu'il rachète sa filière, laquelle devient une filière tournante, c'est-à-dire fictive, qui n'a servi qu'à liquider un certain nombre d'affaires.

Accolage ou substitution de filières. — A Paris, les créateurs de filières ont la faculté de substituer une filière à une autre, en les accolant.

Exemple : Un vendeur crée une filière pour alimenter un contrat de vente ; puis, trouvant les cours avantageux, il fait, pendant la circulation de sa filière un achat à l'occasion duquel on lui présente une autre filière endossée à son ordre ; au lieu de livrer la marchandise qu'il possède et de prendre livraison de celle qu'on lui offre, il joint la seconde filière à celle qu'il avait créée et l'acheteur qui devait recevoir l'aliment de celle-ci devient réceptionnaire de la seconde aux lieu et place du créateur de la première qui économise ainsi des frais de réception et de livraison.

Dans certains cas la substitution n'est possible qu'avec le consentement de l'arrêteur de la filière que l'émetteur veut remplacer.

6e section. — Des Caisses de Liquidation des affaires en marchandises.

Leur but. Leur fonctionnement. — Les affaires à terme traitées directement entre négociants présentent le grave inconvénient d'être d'une exécution incertaine.

Exemple : Un négociant avait réussi une opération à terme ; il avait acheté à un prix de ..... et revendu à un prix supérieur ; il était donc en droit de compter sur l'encaissement de son bénéfice. Or, l'échéance arrivée, son vendeur étant déclaré en faillite et la hausse ayant continué de progresser, le syndic de la faillite déclare qu'il n'exécutera pas le marché. Mais notre acheteur ne peut pas se libérer aussi facilement de son engagement envers son propre acheteur ; il se voit obligé de racheter au cours du jour pour livrer à son prix de vente, qui maintenant est inférieur à son prix d'achat.

Au lieu d'encaisser un bénéfice acquis, le voilà obligé de subir une perte. En cas de baisse, le même désagrément peut se produire en sens inverse.

Ce risque de voir une bonne affaire se changer en une mauvaise par suite d'un accident étranger à l'opération est suffisant pour empêcher bien des personnes de tenter une affaire à terme.

Pour remédier à cet inconvénient, on a institué sur certaines places, notamment au Havre, Roubaix-Tourcoing, Londres, Hambourg, Anvers, Rotterdam, New-York, Liverpool, etc., des *Caisses de Liquidation des affaires en marchandises* qui ont pour objet de garantir la bonne exécution des marchés qu'elles enregistrent.

Elles ont donc fait disparaître les risques de la nature de celui qui est indiqué ci-dessus. Les Caisses de Liquida-

tion ou *Clearing Houses* remplissent le rôle de compagnies d'assurance. Elles garantissent l'acheteur au vendeur et réciproquement le vendeur à l'acheteur.

Les personnes qui veulent opérer avec certitude font maintenant enregistrer leurs marchés par les Caisses de Liquidation et se conforment aux dispositions de leurs règlements. Voici le résumé des conditions de celle du Havre :

Original déposit. — Au moment de l'enregistrement du contrat, les intéressés doivent verser un *original déposit* à titre de garantie spéciale pour l'opération. Le taux de cet original déposit est variable, mais il ne peut être inférieur à 6 fr. par balle de coton, 2 fr. 50 c. par sac de café, 8 fr. par tierçon de saindoux, 20 fr. par balle de laine, 50 fr. par caisse d'indigo, 4 fr. par sac de poivre, 100 fr. par tonne de cuivre, 5 fr. par sac de cacao.

Si les contractants ne veulent pas être divulgués, le courtier fait enregistrer le contrat à son nom et effectue lui-même le versement de l'original déposit ; dans ce cas, il est garant envers la Caisse de Liquidation.

Le versement de l'original déposit peut être fait soit en espèces, soit en valeurs ou titres, à la satisfaction du Conseil d'administration. La Caisse de Liquidation délivre à l'acheteur un *bulletin d'achat* et au vendeur un *bulletin de vente* suivant les modèles donnés ci-après. Ces bulletins, dûment signés, l'engagent envers les parties qui y sont désignées.

Marges. — La Caisse de Liquidation doit être couverte de toute variation dans les cours par des versements faits à titre de *marges* par les contractants ou par le courtier garant. Ces versements sont indépendants de l'original déposit payé antérieurement.

Elle reçoit ou restitue ces marges à raison de chaque variation de 1 fr. par 50 kilogr. pour coton, café, saindoux, poivre et cacao; 2 fr. 50 c. par 100 kilogr. pour laine; 0 fr. 10 c. par demi-kilogramme pour indigo; 1 fr. par 100 kilogr. pour cuivre.

Exemple : Pierre a vendu à Paul 500 sacs de café à 90 fr. les 50 kilogr. Le café baisse à 89 fr. Paul, qui perdrait 1 fr. s'il revendait, doit verser le montant de cette perte à la Caisse, soit 588 fr. Le café tombe à 88 fr. ; Paul paie une nouvelle marge de 588 fr. L'article remontant à 90 fr., la Caisse restitue les 1,176 fr. à Paul. Le café monte à 91 fr.; la Caisse ne s'occupe plus de Paul, mais fait remarquer à Pierre qu'il perdrait 1 fr. s'il rachetait et lui appelle une marge de 588 fr., et ainsi de suite.

A défaut du versement des marges dans le délai réglementaire, la Caisse de Liquidation, sans aucune mise en demeure, clôt et liquide d'office tous les contrats en cours pour le compte du contractant défaillant, et se paie, de la perte excédant les marges versées, à même les déposits, jusqu'à due concurrence.

Si les déposits sont insuffisants, elle reste créditrice des contractants défaillants pour la perte supplémentaire, et en poursuit le recouvrement par les voies de droit.

Exécution. — Cette liquidation d'office s'appelle *exécution,* mais elle ne se fait que rarement, car les spéculateurs malheureux préfèrent s'exécuter eux-mêmes lorsqu'ils ne peuvent plus faire les versements réglementaires à la Caisse de Liquidation.

Fixation des cours. — Les cours affichés en Bourse le matin et le soir servent de base indiscutable pour le règlement des marges.

CAISSE DE LIQUIDATION des Affaires en Marchandises au Havre

SOCIÉTÉ ANONYME — CAPITAL 4,000,000 DE FRANCS

BULLETIN DE VENTE

Aux conditions des Statuts et Règlements de la Caisse de Liquidation

Contrat CAFÉ K. N° 1

Vendu par MM. Jacqueline et C[ie]

Désignation de la marchandise et quantité .	**Cinq cents Sacs CAFÉ Santos Good Average**
Mois	**Décembre prochain.**
Prix par 50 kilogr.	**Quatre-vingts francs.**
Suivant marché n° 19, de M. Deshayes, *Courtier, et sa déclaration du* trente *courant.*	*Havre,* le trente juin

Le Contrôleur, BOUCHER. — *Le Courtier,* DESHAYES. — *Le Directeur,* LAUDE.

Déposit *fait par le* { *courtier* / *contractant* }

En compensation du Contrat N°........ { *Le déposit étant affecté en garantie du Contrat de Vente et du Contrat d'Achat indistinctement jusqu'à la liquidation totale.* }

Bon à Liquider	Liquidation N°........	Timbre 0 fr. 60 c. à compter. Sans timbre. 0 fr. 60 c. Retenue pour arbitres.

CAISSE DE LIQUIDATION des Affaires en Marchandises au Havre

SOCIÉTÉ ANONYME — CAPITAL 4,000,000 DE FRANCS

BULLETIN D'ACHAT

Aux conditions des Statuts et Règlements de la CAISSE DE LIQUIDATION

Contrat COTON C. N° 2

Acheté par MM. PIERRE ET Cie

Désignation de la marchandise et quantité .	**Cinquante Balles COTON New-Orleans**
Mois	**Septembre prochain.**
Prix par 50 kilogr.	**Quarante-sept francs.**
Suivant marché n° 18, *de M.* LEROY, *Courtier,* *et sa déclaration du* sept *courant.*	*Havre,* le huit juillet

Le Contrôleur, BOUCHER. *Le Courtier,* LEROY. *Le Directeur,* LAUDE.

Déposit *fait par le contractant*

En compensation du Contrat N°........................ } *Le déposit étant affecté en garantie du Contrat de Vente et du Contrat d'Achat indistinctement jusqu'à la liquidation totale.*

Bon à Liquider	Liquidation N°........................	Timbre 0 fr. 60 c. à compter. Sans timbre.

Bien que la Caisse de Liquidation se réserve le droit d'exiger les marges deux fois par jour, en fait elle ne les appelle qu'une fois, se basant sur la cote du soir, mais elles doivent être payées le lendemain avant midi; d'ailleurs l'appel est facultatif, l'affichage des cotes en Bourse tenant lieu d'appel et de mise en demeure des contractants qui doivent verser spontanément.

Filières. — Ainsi que le lecteur le verra par les modèles donnés ci-après, les marchés enregistrés par la Caisse de Liquidation ne portent pas le nom de la contre-partie. Il est en effet inutile puisque celle-ci est garantie par ledit établissement.

Quand un vendeur veut émettre une filière, il l'adresse à la Caisse de Liquidation qui la fait parvenir à un acheteur; si celui-ci a lui-même revendu avec sa garantie, il la lui transmet à son tour pour qu'elle l'envoie à qui de droit; de sorte que les filières font la navette entre la Caisse de Liquidation et les divers opérateurs jusqu'à ce qu'elles trouvent des arrêteurs.

Liquidation des contrats. — Quand un négociant a acheté et vendu une même quantité de marchandises, la Caisse de Liquidation lui offre cette facilité de liquider son affaire, et par conséquent de toucher son bénéfice ou de payer sa perte, sans attendre l'échéance normale de son opération. Il dresse, à cet effet, un *Bordereau de liquidation* qu'il dépose à la Caisse de Liquidation en y joignant les bulletins d'achat et de vente qui lui ont été délivrés lors de l'enregistrement des marchés.

S'il résulte du bordereau qu'il a réalisé un bénéfice, celui-ci lui est payé sous déduction de l'escompte du jour du paiement jusqu'au dernier jour du mois sur lequel l'affaire était faite. Si, au contraire, il a subi une perte, il peut la

payer également sous déduction d'escompte pour anticipation de paiement. Il intervient simultanément un règlement de l'original déposit et des marges, lesquels produisent intérêt au profit des déposants. L'original déposit et les intérêts acquis sont versés par la Caisse de Liquidation en même temps que le bénéfice.

Lorsque l'affaire se solde en perte, la *Caisse* retient les marges et l'original déposit jusqu'à due concurrence, et rend l'excédent aux intéressés. Cette faculté d'anticiper le règlement est très appréciable, notamment lorsque les affaires se soldent en bénéfice, car les négociants peuvent être désireux parfois d'encaisser leur gain avant l'échéance.

Les négociants qui liquident des achats ou des ventes uniques par réception ou livraison de filières, établissent des bordereaux de liquidation spéciaux et règlent avec la Caisse de Liquidation d'une manière analogue à celle qui est exposée ci-dessus.

Théoriquement, les déposits, les marges, les bénéfices, les pertes devraient donner lieu à des versements effectifs nombreux ; mais pratiquement, on simplifie beaucoup les rapports avec la Caisse de Liquidation en lui versant de fortes sommes en compte courant destinées à couvrir jusqu'à due concurrence les déposits, les marges et les pertes.

Les bénéfices et les pertes résultant des bordereaux de liquidation sont portés au crédit ou au débit du compte courant ; celui-ci doit toujours être créditeur de la somme nécessaire pour couvrir les déposits et les marges dus relativement aux opérations en cours, ce à quoi d'ailleurs la Caisse de Liquidation veille attentivement, pour inviter l'intéressé à faire un versement complémentaire aussitôt que la couverture est devenue insuffisante.

Primes. — La Caisse de Liquidation garantit également les affaires à *primes simples* et à *doubles primes*.

Pour les *affaires à primes simples*, le *payeur* de la prime doit en verser le montant avant l'enregistrement, et le *receveur* doit verser le déposit original et les marges, s'il y a lieu, d'après le prix du contrat sans tenir compte de la prime.

Pour ce dernier, l'affaire est réputée ferme jusqu'à la réponse de la prime. A ce moment, si l'affaire est consolidée, le payeur de la prime doit verser le déposit original et les marges, et l'affaire suit son cours normal en ce qui le concerne.

Le jour de la déclaration d'option, le montant de la prime est porté au crédit du receveur, quelle que soit la réponse.

Si le marché est annulé par suite de l'abandon de la prime, le déposit et les marges sont naturellement restitués au receveur, ou contre-passés à son crédit.

Pour les *affaires à doubles primes*, on procède comme pour les primes simples ; dans ce cas le receveur de la prime doit satisfaire aux marges soit en hausse, soit en baisse, en prenant pour base le prix porté au contrat sans tenir compte de la prime.

Rétribution de la Caisse de Liquidation. — La Caisse de Liquidation perçoit des commissions fixées par son règlement à tant par contrat sur les affaires garanties par elle.

Documents relatifs aux affaires à terme. — Maintenant que nous avons expliqué en détail les opérations à terme sur marchandises, nous ne pouvons mieux faire que de passer de la théorie à la pratique en mettant sous les yeux du lecteur quelques documents dont il est en mesure de comprendre complètement toute la teneur. Nous choisissons :

1° Un tableau des cotes journalières que nous faisons suivre de deux notes explicatives ; l'une relative aux signes

DÉCLARATION DU COURTIER

A LA CAISSE DE LIQUIDATION

Monsieur PERQUER, *courtier,*

a traité ce jour suivant son marché n° 15 ....

pour être enregistré par la Caisse de Liquidation aux conditions de ses Règlements et aux conditions générales des Affaires à Terme.

2,000	*S. sur*	Décembre	*à Fr.*	75	*par 50 kilogr.*
....	»	....	»	....	»
....	»	....	»	....	»

CAFÉ Santos Good Average

Courtier garant M. .... | ....

ACHETEUR M. TROUDE .... | ....

SIGNATURE OU GRIFFE

BON A ENREGISTRER

Débit ....

Crédit ....

Inscrits sous Contrats Achat K N^os^ ....

Havre, le 11 août

Le Courtier : PERQUER.

Compte à 1/2 M. HENROTIN.

DÉCLARATION DU COURTIER

A LA CAISSE DE LIQUIDATION

Monsieur PERQUER, *courtier,*

a traité ce jour suivant son marché n° 15..............................

pour être enregistré par la Caisse de Liquidation aux conditions de ses Règlements et aux conditions générales des Affaires à Terme.

2,000 *S. sur* Décembre *à Fr.* 75 *par 50 kilogr.*

.... » .... » .... »

.... » .... » .... »

CAFÉ Santos Good Average

Courtier garant M. .... | ....

Vendeur M. Sas .... | ....

SIGNATURE OU GRIFFE

BON A ENREGISTRER

Débit ....

Crédit ....

Inscrits sous Contrats Vente K N[os] ....

Havre, le 11 août

Le Courtier : PERQUER.

Compte à 1/2 M. Henrotin.

CAISSE DE LIQUIDATION des Affaires en Marchandises au Havre

SOCIÉTÉ ANONYME — CAPITAL 4,000,000 DE FRANCS

Double Prime

BULLETIN D'OBLIGATION

Aux conditions des Statuts et Règlements de la Caisse de Liquidation

Double Prime K N°............

MM. DELANOUE ET Cie *s'obligent à recevoir ou à livrer ou à résilier contre l'abandon de la prime.*

Désignation de la marchandise et quantité .	***Mille*** Sacs CAFÉ Santos Good Average
Sur le mois de	**Juin.**
Prix par 50 kilogr.	**Cent francs**
Suivant marché n° 18, de M. DUMONT, *courtier, et sa déclaration du* 20 *courant.*	*Moyennant une double prime de* six francs *par 50 kilogr. qui leur sera payée en tout cas, escompte et intérêts déduits, lors de la réponse.*

Havre, le 20 janvier

Le Contrôleur, MARTIN. *Le Courtier,* DUMONT. *Le Directeur,* LAUDE.

Dépôsit *fait par le* { ~~*courtier*~~. *contractant.* }

En compensation du Contrat N°............

DÉLAI D'OPTION le 15 MAI *midi*

Le présent bulletin devra être rapporté à la Caisse pour être échangé contre un Contrat Ferme.

Double Prime

CAISSE DE LIQUIDATION des Affaires en Marchandises au Havre

SOCIÉTÉ ANONYME — CAPITAL 4,000,000 DE FRANCS

BULLETIN D'OPTION

Aux conditions des Statuts et Règlements de la CAISSE DE LIQUIDATION

Double Prime K N°..........

MM. HAUMONT ET C[ie] *ont option de livrer ou de recevoir ou de résilier par l'abandon de la prime.*

Désignation de la marchandise et quantité .	***Mille*** Sacs CAFÉ Santos Good Average
Sur le mois de	**Juin.**
Prix par 50 kilogr.	**Cent francs.**
Suivant marché n° 18, de M. DUMONT, *courtier, et sa déclaration du* 20 *courant.*	*Moyennant le versement fait à la Caisse d'une double prime de* six francs *par 50 kilogr.*

Havre, le 20 janvier

Le Contrôleur, MARTIN.

Le Courtier, DUMONT.

Le Directeur, LAUDE.

Double Prime

Prime versée *Fr.* 7,056

En compensation du Contrat N°..........

DÉLAI D'OPTION le 15 MAI *midi*

Le présent bulletin devra être rapporté à la Caisse en même temps que la déclaration d'option.

abréviatifs adoptés pour indiquer la situation actuelle du prix coté, l'autre concernant les termes techniques employés couramment pour signaler l'état du marché ;

2° Des spécimens de Marchés à terme du Havre pour *affaires fermes* sur les principaux articles d'importation : café, coton et laine, suivis des règlements spéciaux à chaque produit ;

3° Des modèles de Marchés à *Prime simple, Double prime* et *à faculté ;*

4° Une copie textuelle d'un Marché à terme de Paris sur « Sucres blancs » et du Règlement particulier à cette marchandise sur la place de Paris.

La lecture attentive de ces documents permettra d'approfondir les conditions si complexes de cette catégorie d'opérations.

TABLEAU.

Tableau des cotes établies chaque jour par les courtiers pour les Affaires à terme et servant de base pour le règlement des marges.

	COTON.			CAFÉS.			LAINES.			SAINDOUX.		POIVRES.		INDIGOS.	
	PRÉCÉDENTE.	AUJOURD'HUI.		PRÉCÉDENTE.	AUJOURD'HUI.		PRÉCÉDENTE.	AUJOURD'HUI.		PRÉCÉDENTE.	JOUR.	PRÉCÉDENTE.	JOUR.	PRÉCÉDENTE.	JOUR.
		Matin.	Soir.		Matin.	Soir.		Matin.	Soir.						
Juillet	"	"	"	84 75	84 75	"	"	"	"	43 00	43 00	31 00	32 25	6 90	6 90
Août	47 3/4 PX	47 1/2 PV	47 3/8 X	84 75	84 75	"	143 00	142 50	"	44 00	44 00	31 25	32 25	6 95	6 95
Septembre	48 1/4 X	48 00 V	47 7/8 X	84 75	84 75	"	143 50	143 00	"	44 50	44 50	31 75	32 75	7 00	7 00
Octobre	48 5/8 X	48 3/8 V	48 1/4 X	84 75	84 75	"	144 50	144 00	"	45 00	45 00	31 75	32 75	7 05	7 05
Novembre	49 00 PV	48 3/4 X	48 5/8 X	84 50	84 50	"	145 00	144 50	"	45 50	45 50	32 00	33 00	7 05	7 05
Décembre	49 1/2 X	49 1/4 V	49 1/8 X	84 25	84 25	"	145 50	145 00	"	46 00	46 00	32 25	33 25	7 10	7 10
Janvier 1893	49 7/8 X	49 5/8 V	49 1/8 X	83 25	83 25	"	145 50	145 00	"	46 50	46 50	32 25	33 25	7 10	7 10
Février	50 1/4 X	50 00 V	49 7/8 X	83 25	83 25	"	146 50	146 00	"	47 00	47 00	32 25	33 25	7 10	7 10
Mars	50 5/8 X	50 3/8 V	50 1/4 X	83 25	83 25	"	147 50	147 00	"	47 00	47 00	32 50	33 50	7 10	7 10
Avril	51 00 X	50 3/4 X	50 5/8 X	83 25	83 25	"	148 00	147 50	"	"	"	32 50	33 50	7 10	7 10
Mai	51 1/2 X	51 1/4 X	51 1/8 X	83 25	83 25	"	148 50	148 00	"	"	"	32 75	33 75	7 10	7 10
Juin	52 00 X	51 3/4 X	51 5/8 X	83 25	83 25	"	"	"	"	"	"	33 00	34 00	"	"

Signification des lettres qui suivent les prix cotés.

X = Valeur normale actuelle.
P = Prix payé.
PX = Valeur actuelle confirmée par une affaire faite à ce prix.
A = Acheteur à ce prix ; tendance à la hausse.
PA = Prix payé et auquel on est encore acheteur.
V = Vendeur à ce prix ; tendance à la baisse.
PV = Prix payé et auquel on est encore vendeur.
N = Prix nominal.

Signification de quelques expressions employées fréquemment dans les affaires à terme.

Courant . . .	Mois actuel : « le courant vaut tant ».
4 premiers . .	Les mois de janvier, février, mars et avril.
4 derniers. . .	Les mois de septembre, octobre, novembre et décembre.
4 de mars. . .	Les quatre mois à partir de mars, soit mars, avril, mai et juin.
Marché ferme.	Les vendeurs tiennent fermement les prix : tendance à la hausse.
Marché faible.	Les vendeurs sont disposés à faire des concessions : tendance à la baisse.
Marché fort. .	Grande hausse et beaucoup d'affaires.
Marché calme.	On fait peu d'affaires.
Marché actif. . / *Marché animé*.	On fait beaucoup d'affaires.
Marché mou. . / *Marché plat*. .	Il n'y a pas d'entrain.
Rapproché . .	Les premiers mois figurant sur la cote.
Éloigné. . . .	Les derniers mois figurant sur la cote.

Marchés à terme.

AFFAIRES FERMES

N° 7. CAFÉ.

Havre, le premier juillet .

Le soussigné Jacqueline *a acheté pour être enregistré par la Caisse de liquidation, à laquelle il reconnaît tous les droits du* vendeur, *et aux conditions de ses règlements par l'entremise de M.* Albert Deshayes, *courtier assermenté près le Tribunal de commerce*

Ferme, Mille cinq cents *sacs, sains,* **Café Santos Good Average** *arbitrable jusqu'à* trois *francs au-dessous des types déposés à la Chambre syndicale des courtiers suivant les conditions particulières énoncées d'autre part.*

Livrable sur décembre prochain *par cinq cents sacs, soit sur le quai au débarquement, soit aux Docks, aux conditions usuelles. Réfactions pour avaries au prix de* quatre-vingts francs *les cinquante kilogrammes Entrepôt*

Tare deux pour cent

Terme trois mois et quinze jours de chaque livraison terminée.

Payable comptant sous l'escompte de 1/2 0/0 par mois.

Signé : JACQUELINE.

Nouveau règlement des marchés à terme en cafés

ADOPTÉ LE 14 MARS 1896, MODIFIÉ LE 28 MARS 1898.

Art. 1er. — Les affaires à terme s'accompliront dans le courant du mois stipulé au gré du vendeur, au moyen de filières de 500 sacs en état d'origine et d'importation directe, sauf les cas prévus ci-après. Chaque filière devra mentionner les marques et le nombre de sacs par série, le nom des navires et les numéros de déclaration des cafés présentés en livraison. Les marques et quantités énoncées sur la filière peuvent se trouver modifiées par suite d'erreur d'arrimage, marquage ou de sacs avariés. Les sacs ou séries qui manqueraient seront remplacés sans aucun délai par le vendeur : le receveur n'aura droit à aucune autre indemnité que les frais de remplacement. Ces modifications seront au maximum de cent sacs par filière.

Art. 2. — La livraison devra être faite soit sur le quai, soit dans les magasins des docks, soit dans l'un et l'autre endroits ; le pesage devra être fait sans interruption.

Art. 3. — La filière devra être mise en circulation par celui qui l'aura créée, au moins 48 heures et au plus cinq jours avant le moment indiqué pour la livraison, les jours fériés et demi-fériés exclus, les samedis ordinaires ne sont pas considérés comme jours demi-fériés. Ladite livraison devra être terminée au plus tard le dernier jour ouvrable du mois, sauf le cas de force majeure. Le pesage commencé le dernier jour du mois pourra être continué le ou les jours ouvrables suivants, si le café était prêt à être pesé et les commandes régulièrement déposées. Les remplacements par suite de rejet devront être effectués au plus tard dans les 48 heures de la remise au livreur du bulletin d'arbitrage, particulièrement si les remplacements sont faits après l'expiration du mois vendu, ils devront être effectués avec du café qui aurait été prêt à être livré sur ledit mois. En tout cas, le livreur qui aura remplacé tout ou partie de sa filière remboursera les frais supplémentaires en résultant pour le receveur.

Nul ne sera forcé d'accepter après 3 heures une filière indiquant une livraison pour le lendemain matin, ni après 10 heures une filière indiquant une livraison pour l'après-midi du même jour. Celui qui, par suite, restera en possession d'une filière sera tenu d'en prendre livraison à moins qu'il n'ait obtenu du livreur un délai permettant à cette filière de continuer sa marche ; dans ce dernier cas, il devra le paiement de l'intérêt à 6 p. 100 l'an pour le délai accordé et réglera di-

rectement cette différence avec le livreur. Le livreur ne pourra toutefois pas refuser la remise de vingt-quatre heures d'une filière, pourvu que cette remise n'empêche pas la livraison d'avoir lieu dans le courant du mois. L'endossement d'une filière devra indiquer l'heure de sa remise aux mains de l'acheteur.

Le détenteur d'une filière qui l'aura retenue au delà du temps moral nécessaire à son endossement, pourra être rendu responsable des conséquences du retard qu'il aura occasionné.

Art. 4. — Sur la filière, le livreur indiquera le cours du jour de son émission et la somme exacte qui devra lui être versée, par le receveur, avant l'enlèvement de la marchandise et contre la remise des transferts de douane et de dock en règle. Pour les filières accompagnées d'un certificat d'arbitrage, la bonification ou la réfaction pour différence de qualité, s'il y en a, sera à ajouter ou déduire de la somme à verser. Ce versement devra être effectué 48 heures après la livraison terminée. Il sera basé sur le poids de 29,400 kilogr. nets, calculé au cours indiqué, moins escompte de 1 3/4 p. 100. Le paiement d'une filière non typée ne sera obligatoire qu'aussitôt après l'arbitrage définitif, mais les intérêts partiront du jour du pesage terminé et le receveur aura la faculté de déduire de la somme à verser la réfaction prononcée.

Art. 5. — Les endosseurs de la filière établiront leurs factures respectives sur le poids de 29,400 kilogr. nets en portant en règlement la somme à verser par le receveur. Le receveur et le livreur règleront directement entre eux et sans aucune responsabilité envers les endosseurs de la filière ni recours contre eux, les bonifications ou réfactions qui pourront être prononcées, ainsi que la différence, en plus ou en moins, entre le poids de 29,400 kilogr. nets et le poids réel ; la valeur de cette différence sera fixée par la cote de 3 heures du jour de la livraison.

Art. 6. — De même, les difficultés qui pourraient se présenter lors de la livraison seront réglées en dehors des endosseurs de la filière, c'est-à-dire entre le livreur et le receveur directement.

Art. 7. — La valeur d'une filière datera, pour les endosseurs, de la fin du mois contracté, et les excédents devront être réglés à partir de ladite date et au plus tard dans les deux jours qui la suivront, avec intérêts de retard à 6 p. 100 l'an.

Cette même valeur courra, pour le receveur, du jour de la fin de la livraison, et le livreur lui tiendra compte de l'intérêt à 6 p. 100 l'an, sur ces versements anticipés, pour tout retard provenant de son fait.

La livraison n'est considérée comme effectuée qu'après pesage du dernier sac complétant la filière.

Art. 8. — L'arbitrage et le contre-arbitrage, s'il y a lieu, ainsi que la remise des bulletins seront faits par la Chambre d'arbitrage aux conditions de son règlement; l'échantillonnement des cafés se fera aux conditions de ce même règlement.

Pour subvenir aux frais de la Chambre d'arbitrage et aux honoraires de ses membres, il sera prélevé par chaque transaction de 500 sacs à terme, une perception de 2 fr. 40 c. payable par les contractants par part égale. Cette contribution sera retenue par la Caisse de Liquidation pour les affaires enregistrées par elle, et versée, par l'entremise des courtiers, au secrétaire de la Chambre pour les affaires faites hors Caisse. Il sera prélevé, en outre, sur chaque transaction de 500 sacs, pour subvenir aux frais de dépêches, une perception de 1 fr. 60 c. qui sera payable par les contractants par égale part. Cette perception sera opérée par la Caisse de Liquidation pour les affaires enregistrées par elle et par les courtiers pour les affaires faites hors Caisse. Le versement devra en être fait au trésorier du syndicat des cafés.

Art. 9. — Une filière déjà arbitrée et accompagnée de son bulletin d'arbitrage, sera livrée sans nouvel arbitrage, et le secrétaire de la Chambre arbitrale devra fournir, à toute réquisition, un duplicata de l'arbitrage primitif.

Art. 9 *bis*. — Une filière arbitrée avant l'application du présent règlement et accompagnée de son bulletin d'arbitrage sera également livrée sans nouvel arbitrage; les arbitres devront fournir à toute réquisition un duplicata de l'arbitrage primitif.

Art. 10. — Toute nouvelle filière ne devra pas contenir plus de 30 séries; passé ce chiffre et jusqu'à 35 séries, le livreur devra bonifier au receveur 20 fr. par série en excédent; au delà de 35 séries, la filière sera refusée.

Le maximum des déclarations de douane est limité à 3 par filière; passé ce chiffre et jusqu'à 5, il sera alloué par le livreur au receveur une bonification de 50 fr. par déclaration de douane en excédent; au delà de 5, la filière sera refusée.

Art. 11. — Le café Santos good average formant l'aliment du présent marché devra, dans l'ensemble, être équivalent à 2/6 Supérieur, 3/6 Good, 1/6 Regular.

Les types de ces trois qualités sont déposés à la Chambre de commerce, à la Chambre syndicale des courtiers assermentés et à la Chambre d'arbitrage suivant les règlements établis. Les filières de cafés Santos devront être composées exclusivement de cette sorte. Le good average sera livrable jusqu'à 3 fr. de plus-value ou jusqu'à 3 fr. de réfaction, le regular ne pourra être arbitré que jusqu'à 2 fr. au-dessous du type. Les sacs avariés au delà de 2 kilogr. pourront être livrés après

parfaite bonification jusqu'à concurrence de 25 sacs par filières. Ils devront provenir du même compte, du même navire et des mêmes séries que l'aliment de la filière.

Art. 12. — Le vendeur a la faculté de se libérer de son contrat par la livraison en poids égal à celui des filières de Santos (art. 4 et 5) de cafés en état d'origine des provenances suivantes : Centre-Amérique, Mexique, Vénézuéla, Équateur, Colombie, Haïti, Indes Néerlandaises, Indes Orientales, Côte Malabar et Mysore, de qualité loyale et marchande dans leur classe, d'importation directe ou indirecte et ou par la livraison de café Santos good average en état d'origine provenant de tous entrepôts français ou étrangers, la surtaxe des importations indirectes restant à la charge du livreur. Les types des cafés autres que le Santos sont également déposés à la Chambre de commerce, à la Chambre syndicale des courtiers assermentés et à la Chambre d'arbitrage; le type des provenances des Indes Néerlandaises est celui du Malang du gouvernement Néerlandais. Les cafés autres que le Santos seront livrables jusqu'à 3 fr. au-dessous des types établis et pourront obtenir jusqu'à 3 fr. de plus-value si la qualité livrée est au moins équivalente au type supérieur Santos. Les filières de cafés autres que le Santos et le Haïti seront composées de trois provenances au maximum étant entendu que les dénominations ci-dessus forment chacune des unités de provenances. Les cafés Haïti ne seront livrables que moyennant une pénalité de 3 fr. par 50 kilogr. et devront être d'une composition équivalente à 2/6 Gonaïves et/ou Saint-Marc; 3/6 Cap et/ou Jacmel et/ou Petit-Goave; 1/6 Cayes et/ou Jérémie et/ou Port-au-Prince et/ou toutes autres provenances de Haïti; ils devront être livrés exempts de vice propre et de sacs pierreux au delà de 2 kilogr. Les dispositions (art. 10 et 11) relatives au nombre des séries, des déclarations de douane et des sacs avariés livrables après bonification sont applicables aux provenances sus-indiquées et au café Santos venant des entrepôts. Toutefois pour les Haïti, le vendeur aura la faculté d'employer six comptes de douane sans indemnité; il pourra même aller jusqu'à neuf maximum; mais, dans ce cas, il devra au receveur une indemnité de 20 fr. sur chacune des trois déclarations de douane supplémentaires.

Art. 13. — Le vendeur a la faculté de retarder la livraison de sa vente, au prix de son contrat, d'un mois sur le mois suivant. En ce cas il devra, au plus tard le 25 avant midi du mois sur lequel il aura vendu, en faire la déclaration écrite à la Caisse de Liquidation qui la transmettra à qui de droit ou à son acheteur si l'affaire a été faite hors Caisse. — Cette déclaration devra être accompagnée de l'indemnité stipulée ci-après pour retard de livraison, et devra circuler sans aucun

délai jusqu'à ce qu'elle ait atteint le dernier acheteur en filière. L'indemnité est fixée à 5 fr. par 50 kilogr., payable comptant sans escompte, et restera définitivement acquise à l'acheteur.

Art. 14. — L'indemnité sera portée à 10 fr. par 50 kilogr., tout en maintenant la remise de la livraison sur le mois suivant pour toute vente dont on n'aura pas déclaré le transfert dans le délai stipulé à l'article précédent, *et qui n'aura pas été mise en règle dans le courant du mois,* sans qu'il soit besoin de mise en demeure de la part de l'acheteur.

Art. 15. — La faculté ci-dessus réservée au vendeur de retarder sa livraison (art. 13 et 14) ne pourra, en aucun cas, être exercée au delà de *trois* fois successivement pour un même contrat ; le vendeur hors Caisse qui voudra en profiter devra, aussitôt après sa déclaration, faire enregistrer l'affaire par la Caisse de liquidation.

Art. 16. — En cas d'incendie ou d'autre sinistre détruisant en poids un quart au moins des cafés des provenances pouvant alimenter le terme dans les docks-entrepôts du Havre, les vendeurs auront la faculté de reporter, sans indemnité pour l'acheteur, leurs livraisons jusqu'à trois mois pour le mois courant, deux mois pour le mois suivant et un mois pour le deuxième mois suivant.

Art. 17. — Toutes difficultés qui pourraient résulter de l'interprétation du présent règlement seront soumises à la Commission d'arbitrage qui désignera trois de ses membres pour juger sans appel et en dernier ressort.

N° 8. COTON.

Le soussigné Pierre, *E. V.*..*a acheté, par l'entremise de M.* E. Schröder, *courtier, pour être enregistré par la Caisse de liquidation à laquelle seule il reconnaît tous les droits du* vendeur *et aux conditions de ses règlements,*

Et aux conditions de pesage, réfactions, dons, tares, escomptes, etc., etc., en vigueur pour le disponible, et aux conditions ci-après des marchés à terme :

Environ cent *balles*..

Coton *embarquées à New-Orleans directement pour le Havre au prix de* quarante-sept francs..

les cinquante kilogrammes à livrer sur septembre prochain.........

arbitrables sur le type unique, base de Low Middling, *accepté par le commerce dans sa réunion du 16 janvier 1883. Rien ne peut être livré au-dessous du type de* good ordinary, *ni rien au-dessus du type de* middling, *le tout arbitrable dans l'ensemble et dans la proportion de chacune des classes livrées et comparées aux types, en tenant compte des écarts de prix existant lors de la livraison. Livrable par cinquante balles.*

Terme à partir de fin de chaque livraison.

Droits éventuels à la charge de l'acheteur.

Le présent marché est passible des frais de dépêches télégraphiques suivant la quotité établie.

Havre, **le deux juillet**

Signé : PIERRE.

Règlement des marchés à terme

ADOPTÉ PAR LE SYNDICAT DU COMMERCE DE COTON EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU 10 AOUT 1891, MODIFIÉ LE 20 OCTOBRE 1892 ET LE 15 JANVIER 1898.

Art. 1er. — Les affaires à terme s'accompliront au moyen de filières d'environ 50 balles, mais dont le poids net ne pourra être au-dessous de 11,000 kilogr. ni au-dessus de 11,300 kilogr. La livraison sera considérée comme complète dès lors qu'un nombre de balles quelconque aura produit 11,000 kilogr. nets, déduction faite de toutes tares et réfactions.

La livraison devra être faite en un seul endroit : quai ou magasin. Les diverses cours des Magasins-Généraux sont toutefois considérées comme un seul magasin. Même observation pour les Docks.

Art. 2. — Toute filière devra être mise en circulation par celui qui l'aura créée au moins 48 heures et au plus 5 jours avant le moment indiqué pour la livraison. — Les dimanches, jours fériés et demi-fériés ne compteront pas dans ce délai de 48 heures. Les jours demi-fériés sont ceux admis par la généralité du commerce cotonnier.

Art. 3. — Sur cette filière le livreur indiquera le cours du jour et la somme qui devra lui être versée par le receveur avant l'enlèvement de la marchandise. Cette somme sera basée sur le poids de 11,000 kilogr. nets calculés au cours indiqué moins escompte 2 p. 100, et le paiement en sera exigible aussitôt après l'arbitrage définitif.

Les endosseurs de la filière établiront leurs factures respectives sur le poids de 11,000 kilogr. nets en portant en règlement la somme qui doit être versée par le receveur. Les filières tournantes se régleront sur le poids de 11,000 kilogr. nets.

Art. 4. — Le receveur paiera directement au livreur l'excédent du poids de 11,000 kilogr. nets.

Les courtiers arbitres de la filière stipuleront le cours du jour pour cet excédent.

Les difficultés qui pourraient se présenter lors de la livraison seront réglées en dehors des endosseurs de la filière.

Art. 5. — Toute filière émise 5 jours ou moins de 5 jours avant la fin du mois obligera celui qui l'aura créée à en reculer la livraison jusqu'à ce qu'elle ait trouvé le dernier acheteur, à la condition toutefois qu'il soit démontré au livreur que cette filière n'a été retenue par qui que ce soit au delà du temps moral nécessaire à son endossement.

Art. 6. — Tout endossement de filière devra indiquer l'heure de sa remise aux mains de l'acheteur.

Art. 7. — Tout détenteur d'une filière qui, dans les dernières 48 heures, l'aura retenue au delà du temps moral nécessaire à son endossement pourra être rendu responsable des conséquences du retard qu'il aura occasionné.

Art. 8. — Nul ne sera forcé d'accepter, après 4 heures, une filière indiquant une livraison pour le lendemain matin, ni, après 10 heures, une filière indiquant une livraison pour l'après-midi du même jour. Celui qui, par suite restera en possession d'une filière sera tenu d'en prendre livraison à moins qu'il n'ait obtenu du livreur un délai permettant à cette filière de continuer sa marche.

Dans ce dernier cas, il devra le paiement de l'intérêt à 6 p. 100 l'an pour le délai accordé ainsi que le remboursement des frais éventuels de magasinage et d'assurance et réglera directement ces différences et frais avec le livreur.

Art. 9. — La valeur d'une filière datera, pour les endosseurs, de la fin du mois contracté et les excédents devront être réglés à partir de ladite date et au plus tard dans les deux jours qui la suivront, avec intérêt de retard à 6 p. 100 l'an.

Cette même valeur courra, pour le livreur et pour le receveur, du jour de l'arbitrage définitif et le livreur tiendra compte au receveur de l'intérêt au taux de la Banque sur les versements anticipés.

Art. 10. — Pour éviter des contestations sur l'échantillonnage de la marchandise, le livreur pourra exiger que ce travail soit fait conjointement avec son voilier et celui du receveur de cette marchandise.

Art. 11. — Le livreur qui n'aura point usé de ce droit, au moment de la livraison, ne pourra plus s'en prévaloir après un premier arbitrage ne lui donnant pas satisfaction.

Art. 12. — L'article ci-dessus n'ôte pas aux parties le droit de recourir à un contre-arbitrage, mais il décide que celui-ci se ferait sur les échantillons déjà prélevés, à moins qu'un nouvel échantillonnage n'ait été déclaré nécessaire par les contre-arbitres. Les frais de ce nouvel échantillonnage, ainsi que les vacations des contre-arbitres, seront à la charge de celui qui aura demandé le contre-arbitrage. Si cependant une filière acceptée en tout ou partie par les premiers arbitres était rejetée par les contre-arbitres, les frais du contre-arbitrage seraient mis, ainsi que tous les autres frais, à la charge du livreur. Tout contre-arbitrage devra être demandé au plus tard le lendemain du jour où il aura été procédé au premier arbitrage. (Les dimanches, jours fériés et mi-fériés ne comptent pas dans ce délai de 24 heures.)

Art. 13. — Les arbitrages et contre-arbitrages se feront au local de la Société des anciens courtiers où seront apportés tous les échantillons sans désignation de receveur ni de livreur, avec un simple numéro d'ordre.

Ils se feront par les courtiers de semaine, au moyen d'un roulement établi entre les trois sociétés de courtiers en coton.

Art. 14. — Les courtiers arbitres devront activer le plus possible leur travail, mais ils auront seuls le droit de choisir le moment de la journée qui leur paraîtra le plus convenable pour typer la marchandise.

Art. 15. — Toute livraison sera entièrement recommencée lorsqu'elle n'aura pas fourni au moins 35 balles rentrant dans les termes du marché. L'arbitrage et le poids de ce minimum de 35 balles seront immédiatement acquis. Tout remplacement total ou partiel devra être effectué au plus tard le lendemain de l'arbitrage ou du contre-arbitrage.

Particulièrement, si les remplacements sont faits après l'expiration du mois vendu, ils devront être effectués dans les 24 heures, avec du coton livrable, à défaut le livreur sera tenu envers le receveur à une bonification de 2 fr. par balle et par jour de retard après le premier remplacement.

Art. 16. — Le livreur qui aura remplacé tout ou partie de sa filière remboursera au receveur les frais résultant pour celui-ci de son remplacement.

Art. 17. — Il ne sera pas toléré plus de 3 balles fourbaudées par chaque livraison, et encore à la condition que la partie mauvaise de chaque balle fourbaudée n'excède pas en quantité la moïtié de celle-ci et ne soit pas d'une qualité inférieure à la désignation la plus basse prévue par le marché. L'arbitrage, dans ce cas, se fera sur la meilleure partie de chaque balle fourbaudée et le livreur bonifiera la totalité du fourbaudage prononcé par les courtiers, au moment du typage.

Art. 18. — Chaque fois que l'écart entre l'arbitrage et le contre-arbitrage atteindra un franc, il en sera référé à la commission de surveillance des types qui procédera à l'arbitrage définitif. Il pourra être procédé de la même manière sur la demande d'une des parties, faite au plus tard le lendemain de l'arbitrage, lorsqu'une filière acceptée par les premiers arbitres sera déclarée non recevable par les contre-arbitres ou réciproquement lorsqu'une filière, d'abord refusée, sera acceptée par les contre-arbitres.

Art. 19. — Les règles à suivre pour les arbitrages sont celles fixées par l'assemblée du commerce du 16 janvier et la commission de surveillance des types en date du 30 janvier 1883.

Art. 20. — Une filière qui aura été livrée et arbitrée dans les condi-

tions voulues et emmagasinée dans les Magasins-Généraux ou autres magasins publics, sera toujours de nouveau livrable et recevable en entier, sauf le cas de fourbaudage qui n'aurait pas été précédemment découvert et qui excéderait le chiffre fixé par l'article 17, mais il sera procédé à un nouvel arbitrage pour déterminer la valeur du lot suivant les écarts du moment.

Art. 21. — En cas d'incendie ou autre sinistre détruisant ou rendant non livrable le tiers du stock total de coton d'Amérique en magasin et en cours de débarquement, les vendeurs auront la faculté de reporter d'un mois les ventes sur le mois courant.

Art. 22. — Sont admis en livraison à terme, outre les New-Orleans, les cotons embarqués dans les ports du golfe directement pour le Havre. Ces cotons seront livrables avec l'écart constaté au prix courant entre la cote de leur provenance et la cote des New-Orleans et arbitrables sur les mêmes types que les New-Orleans.

Art. 23. — Les vendeurs pourront encore se libérer de leurs contrats par la livraison de cotons des États-Unis de toute provenance même des entrepôts d'Europe (la surtaxe d'entrepôt restant à la charge du livreur), mais, pour les cotons autres que ceux importés directement des ports du golfe, rien ne pourra être livré au-dessous du type de low-middling. Ces cotons seront livrables avec l'écart constaté au prix courant entre la cote des Georgie et celle des New-Orleans, plus une pénalité de 3 fr. par 50 kilogr. et arbitrables sur les types de New-Orleans low-middling et middling.

Art. 24. — Toutes difficultés qui pourraient résulter de l'interprétation du présent règlement seront soumises à un tribunal arbitral composé de trois membres, dont deux désignés par les parties en discussion et le troisième par les deux arbitres nommés, pour y être jugés sans appel et en dernier ressort.

N° 9. LAINE.

M. FOURNIER, *E. V.* .... *a acheté pour être enregistré par la Caisse de liquidation, à laquelle il reconnaît les droits du vendeur, aux conditions spéciales d'autre part des marchés à terme, par l'entremise de M.* Georges ASSELIN, *courtier assermenté près le Tribunal de commerce,*

Ferme, environ cinquante *balles* **Laine Buenos-Ayres en suint**

livrables sur janvier prochain ....
aux Magasins généraux, aux Docks ou au Pont-Rouge.

Réfaction pour avaries et excédent de rembourrage.

Au prix de cent quarante-cinq francs ....
les cent kilogrammes acquittés.

Tare 5 kilogr. par balle, cercles contrepesés.

Terme 15 jours.

Payable comptant sous l'escompte de 1/2 0/0 par mois.

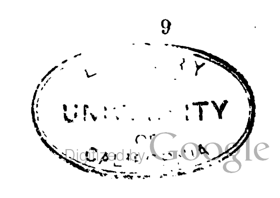
Arbitrable, sur le type unique, base **prima Buenos-Ayres bonne courante 36 0/0**, *accepté par le commerce dans sa réunion du 23 novembre 1895.*

Chaque filière est arbitrable dans l'ensemble et dans la proportion de chacune des classes livrées et comparées au type, en tenant compte des écarts de prix existant lors de la livraison. Rien ne peut être livré au-dessous des types minima déposés.

Droits nouveaux éventuels à la charge des acheteurs.

Havre, le sept juillet .

Signé : FOURNIER.



Règlement des marchés à terme en laine

REVISÉ LE 23 NOVEMBRE 1895.

Art. 1er. — Les affaires à terme s'accompliront dans le courant du mois stipulé au marché au gré du vendeur au moyen de filières d'environ 25 b. laine en suint, en état d'origine, dont le poids net ne pourra être au-dessous de 9,800 kilogr., ni au-dessus de 10,400 kilogr. La livraison sera considérée comme complète dès qu'un nombre quelconque de balles aura produit 10,000 kilogr. nets; elle devra être faite en un seul magasin; les diverses cours des Magasins-Généraux sont considérées comme un seul magasin; même observation pour les Docks et le Pont-Rouge.

Art. 2. — Toute filière devra être mise en circulation par celui qui l'aura créée au moins 48 heures avant le moment indiqué pour la livraison. Les dimanches, jours fériés et mi-fériés ne compteront pas dans ce délai de 48 heures. Sur cette filière, le livreur indiquera le cours du jour et la somme qui devra lui être versée par le receveur avant l'enlèvement de la marchandise. Cette somme sera basée sur le poids de 10,000 kilogr. nets, calculés au cours du jour, 1/4 p. 100 déduit.

Art. 3. — Les endosseurs de la filière établiront leurs factures respectives sur le poids net de 10,000 kilogr., en portant en règlement la somme qui doit être versée par le receveur.

Art. 4. — Le receveur paiera directement au livreur l'excédent de poids de 10,000 kilogr. nets, ou lui réclamera le manquant. Cette différence sera réglée au cours de la première cote du jour de la livraison. Les difficultés qui pourraient se présenter lors de la livraison seront réglées en dehors des endosseurs de la filière. Aussitôt la livraison terminée, le receveur est tenu de rendre au livreur la filière munie de sa griffe avec l'indication du poids et des réfactions.

Art. 5. — Toute filière émise 5 jours ou moins de 5 jours avant la fin du mois obligera celui qui l'aura créée à en reculer la livraison jusqu'à ce qu'elle ait trouvé le receveur, à condition toutefois qu'il soit prouvé au livreur que cette filière n'a été retenue par qui que ce soit au delà du temps moral nécessaire à son endossement; à cet effet, tout endossement de filière devra indiquer l'heure de sa remise.

Art. 6. — Tout détenteur d'une filière, qui l'aura retenue au delà du temps moral nécessaire à son endossement, pourra être rendu responsable des conséquences du retard qu'il aura occasionné.

Art. 7. — Nul ne sera forcé d'accepter après 4 heures une filière indiquant une livraison pour le lendemain matin, ni après 10 heures une filière pour l'après-midi du même jour. Celui qui, par suite, restera en possession d'une filière sera tenu d'en prendre livraison, à moins qu'il n'ait obtenu du livreur un délai permettant à cette filière de continuer sa marche; dans le dernier cas, il devra le paiement de l'intérêt à 6 p. 100 l'an pour le délai accordé, ainsi que le remboursement des frais éventuels d'assurance et de magasinage et réglera directement ces différences et frais avec le livreur.

Art. 8. — La valeur d'une filière datera, pour les endosseurs, de la fin du mois contracté et les excédents devront être réglés à partir de ladite date et au plus tard dans les deux jours qui la suivront, avec intérêt de retard à 6 p. 100 l'an. Cette même valeur courra, pour le receveur, du jour de la fin de la livraison et le livreur lui tiendra compte de l'intérêt à 6 p. 100 sur ses versements anticipés, pour tout retard provenant de son fait. Dans le cas de rejet de tout ou partie de la filière, le remplacement aura lieu dans les 24 heures : tous les frais de remplacement seront à la charge du livreur.

Les balles dont l'échantillon envoyé à la Chambre d'arbitrage ressortirait non conforme à l'ensemble du lot pourront être rééchantillonnées, mais les courtiers de semaine devront examiner sur place les balles écartées, voir si le premier échantillonnage a été erroné et, dans ce cas, procéder à un nouvel échantillonnage sur les balles écartées seulement.

Les trois courtiers délégués pour l'examen des balles douteuses prononceront sans appel sur la conformité de l'échantillon prélevé.

Art. 9. — Le type du terme sera la 1ª *Buenos-Ayres bonne courante, d'un rendement de 36 p. 100.* Ce type sera renouvelé au commencement de chaque campagne, soit le plus tôt possible : entre le 15 décembre et le 30 janvier, par une commission composée de deux importateurs, deux commissionnaires et trois courtiers. Après s'être mis d'accord sur le lot répondant le mieux à la qualité cherchée, les courtiers prélèveront sur ce lot une commune qu'ils répartiront en un certain nombre de boîtes qui seront cachetées et portées au local de la Chambre syndicale. La commission ci-dessus dénommée prélèvera en même temps un type représentant la quantité minima et un autre type de finesse minima.

Art. 10. — Pour toute filière présentée en livraison, l'échantillonnement sera fait par les voiliers des magasins publics agréés, en présence (facultative) d'un employé de chacune des parties. Il sera prélevé une toison par balle. Les sacs cachetés contenant les 25 toisons et portant

un simple numéro d'ordre seront expédiés, par les soins des magasins, au local où se feront les arbitrages.

Art. 11. — Les trois courtiers de semaine procéderont à l'arbitrage; ils consigneront le résultat de l'opération sur un bulletin spécial qu'ils retourneront aux intéressés dans la forme déjà en usage pour les arbitrages cotonniers. Nul ne pourra arbitrer une filière s'il n'a été reconnu posséder les connaissances nécessaires à cet effet et s'il n'a été agréé par la majorité des membres de la commission. Celle-ci sera chargée en même temps de régler le roulement des courtiers-arbitres et de veiller au bon fonctionnement des arbitrages.

Faculté est laissée aux courtiers-arbitres de se faire remplacer, moyennant rémunération, par un de leurs collègues ou par un contre-arbitre agréé. Tout courtier-arbitre qui, convoqué pour un arbitrage, ne s'y sera pas rendu à l'heure indiquée, ou ne s'y sera pas fait représenter, sera remplacé d'office, à ses frais, à raison de 15 fr. par filière à arbitrer qu'il aura à payer à son suppléant choisi par le ou les courtiers présents parmi les courtiers-arbitres et ou les contre-arbitres agréés. Par toute affaire de 25 balles traitée par courtier non admis à arbitrer, il sera prélevé sur chacun des deux courtages un droit d'arbitrage de 5 fr. — à porter au compte « arbitres ». Ce droit sera réduit de moitié pour les affaires ne donnant lieu qu'à une demi-commission de Caisse. Le produit de ces retenues sera réparti à la fin de l'année par parties égales entre tous les courtiers admis à arbitrer eux-mêmes les filières.

Art. 12. — En aucun cas, sauf le cas de force majeure, il ne pourra s'écouler plus de 48 heures entre la remise d'une filière au syndicat et le renvoi du bulletin aux intéressés.

Art. 13. — Le contre-arbitrage éventuel devra être demandé dans les 24 heures qui suivront la remise du bulletin; il pourra être fait par courtiers, négociants ou spécialistes agréés par la commission; il aura lieu sur les mêmes échantillons que l'arbitrage primitif, lesquels seront ensuite remis dans les balles. Les frais de contre-arbitrage seront à la charge du demandeur.

A partir du moment où une filière sera arbitrée, il ne pourra être remis dans les balles que les échantillons qui ont servi à l'arbitrage.

Tout contre-arbitrage ou réarbitrage annule les effets de l'arbitrage antérieur.

Art. 14. — Une filière ne sera *arbitrable* ou *réarbitrable* que si elle réunit les conditions suivantes :

1° Elle devra être composée de laines provenant des importations de la *campagne courante* ou de celle *immédiatement précédente*. Tous les lots notoirement connus comme étant plus anciens ne pourront plus être

arbitrés; 2° elle devra être logée dans les magasins de haut (Magasins-Généraux, Docks ou Pont-Rouge); 3° elle ne devra pas comprendre plus de trois séries et deux marques; faculté de livrer une quatrième série et une troisième marque en cas de rejet d'une partie de la filière. Les contre-marques ne sont pas considérées comme marques; 4° pour aucune des trois séries, la finesse ne devra s'écarter du type de plus d'une qualité; autrement dit, elle ne devra pas être inférieure à une finesse de 2ª, classement du Havre. Une filière pourra être entièrement ou partiellement 1ª ou M^os (d'une hauteur ne s'écartant pas trop de celle du type) ou classement peigne représentant un ensemble de 4ª, mais elle ne pourra pas comprendre plus de 5 b. donnant droit à une plus-value pour finesse, ni plus de 5 b. 2ª. Les Saxe sont exclues; 5° le rendement de chaque série ne pourra pas être inférieur à 32 p. 100 ni taxé au-delà de 40 p. 100. Les courtiers, dans leur arbitrage, auront à tenir compte non seulement de la finesse et du rendement mais encore de la nature, de la hauteur, de la propreté, enfin de toutes les qualités ou défauts pouvant modifier la valeur du lot présenté. L'ensemble de tous ces éléments d'appréciation donnera une différence en plus ou en moins que le livreur et le receveur auront à régler entre eux, d'après le bulletin d'arbitrage qu'ils recevront des courtiers.

Art. 15. — Une filière déjà arbitrée, à la condition qu'elle circulera avec son bulletin d'arbitrage, sera livrée sans nouvel arbitrage, quel que soit son poids, jusqu'au 31 janvier de la campagne suivante (une campagne s'entendant du 1er décembre au 30 novembre suivant), à la condition qu'il soit prouvé que, depuis le moment de son arbitrage primitif, cette filière a toujours été logée dans un magasin de premier étage (Magasins-Généraux, Docks et Docks du Pont-Rouge). Passé le délai ci-dessus, le bulletin d'arbitrage n'est plus valable.

Art. 16. — Toute filière dont le bulletin d'arbitrage est échu, pourra, si elle remplit les conditions stipulées par l'art. 14, être réarbitrée et obtenir un nouveau bulletin d'arbitrage, valable pour la durée prévue à l'art. 15. Toutefois, ce réarbitrage n'est pas obligatoire, le détenteur d'une filière déjà arbitrée, dont le bulletin d'arbitrage arrive à expiration aura la faculté d'en faire prolonger la validité, en lui faisant subir une réduction de 5 fr. par 100 kilogr. sur l'arbitrage consigné sur ce bulletin. Toute filière dont le bulletin d'arbitrage aura été ainsi prolongé ne sera plus réarbitrable, mais, moyennant la répétition de la même réduction, qui devra être appliquée d'année en année, sans interruption, son bulletin d'arbitrage pourra être indéfiniment prolongé, quel que soit d'ailleurs l'âge de la filière. Pour profiter de la faculté de la prolongation, tout détenteur d'un bulletin d'arbitrage périmé devra, au plus tard

le 1er mars qui suivra son expiration, le présenter à la Chambre d'arbitrage et l'échanger contre un nouveau bulletin sur lequel sera mentionnée la réduction appliquée. Il est bien entendu que toute filière passant à l'arbitrage, à partir de la confection du nouveau type, sera arbitrable sur ce type, les réfactions prononcées pour rembourrage ou balles cassées resteront les mêmes, tant que les lots sur lesquels elles porteront n'auront pas été exposés à une nouvelle vente publique. A chaque livraison le receveur aura la faculté de faire arbitrer pour piqûres, mais les réfactions ne pourront jamais être moindres que celles prononcées antérieurement.

Art. 16 *bis* (*applicable à partir du 1er octobre 1898*). — Le vendeur a la faculté de se libérer de son contrat par la livraison, en poids égal à celui des filières Buenos-Ayres (art. 1 à 4), de laines de provenances de l'Uruguay. Ces laines seront soumises, pour tout ce qui concerne leur arbitrage, réarbitrage, logement en magasin, validité et prolongation des bulletins d'arbitrage, aux conditions stipulées ci-dessus pour les Buenos-Ayres (art. 10 à 16). Une filière d'Uruguay devra être exclusivement de cette provenance et pourra être entièrement ou partiellement Mos ou 1a, mais ne devra pas être composée de plus de deux séries, dont aucune ne pourra être inférieure à la finesse du 2a du type Buenos-Ayres déposé. Le rendement de chaque série ne pourra pas être inférieur à 37 p. 100 ni être taxé au-dessus de 44 p. 100. Le vendeur qui livrera des Uruguay aura à payer à son acheteur une indemnité de 2 fr. 50 c. par 100 kilogrammes qui sera mentionnée spécialement sur le bulletin, en dehors des plus-values ou moins-values résultant des différences de rendement et de qualité, ou de la prolongation du bulletin d'arbitrage.

Art. 17. — Il sera toujours permis à un vendeur de transférer sa vente, au prix du contrat, sur le mois suivant. En ce cas, il devra, au plus tard le 25, avant midi, du mois sur lequel il aura vendu, en faire par écrit la déclaration à la Caisse de liquidation, qui la transmettra à qui de droit, ou à son acheteur, si l'affaire a été faite hors Caisse. Cette déclaration devra être accompagnée de l'indemnité stipulée pour remise de la livraison. L'indemnité est fixée à 1,000 fr. par filière, payable comptant, sans escompte, et restera acquise à l'acheteur.

L'indemnité sera de 2,000 fr., tout en maintenant le transfert sur le mois suivant, pour toute affaire non réglée dans le courant du mois.

Le transfert sera renouvelable aux mêmes conditions.

Art. 18. — Dans le cas où, par incendie ou tout autre sinistre ou événement fortuit, une filière viendrait à être partiellement détruite ou endommagée, le détenteur aura le droit de la compléter en conservant

l'arbitrage de leur dernier bulletin aux balles restées saines, et en faisant procéder à un nouvel arbitrage pour celles ajoutées en remplacement.

Art. 19. — Toutes difficultés qui pourraient résulter de l'interprétation du présent règlement seront soumises à la commission d'initiative qui désignera à cet effet deux de ses membres et un courtier, lesquels jugeront en dernier ressort et sans appel.

AFFAIRE A PRIME SIMPLE

Havre, le deux juillet .

M. Lelaidier, *E. V.* .... a acheté *pour être enregistré par la Caisse de liquidation, à laquelle il reconnaît tous les droits du* vendeur, *et aux conditions de ses règlements, par l'entremise de M.* Goupil, *courtier assermenté près le Tribunal de commerce,*

Mille *sacs, sain,* **Café Santos Good Average.**

PRIME SIMPLE de 5 fr. payée par l'acheteur.

Moyennant une **prime simple** *de fr.* cinq *par 50 kilogrammes, dès à présent versée à la Caisse de liquidation, le* **payeur de la prime** *aura le droit, d'ici au 15* novembre *avant midi, de résilier le présent marché ou de le rendre ferme. La déclaration du* **payeur de la prime** *à la Caisse de liquidation, et celle de la Caisse de liquidation au* **receveur de la prime,** *de même que la liquidation de la prime, suivront la marche prévue par le règlement spécial des affaires à Primes et Facultés.*

Livrable sur décembre prochain... .... *par 500 sacs, soit sur le quai au débarquement, soit aux Docks aux conditions usuelles. Réfactions pour avaries* ....

Au prix de quatre-vingts francs .... *les cinquante kilogrammes Entrepôt* ....

Tare deux pour cent ....

Terme trois mois et quinze jours de chaque livraison terminée.

Payable comptant sous l'escompte de 1/2 0/0 par mois.

Signé : LELAIDIER.

AFFAIRE A DOUBLE PRIME

MARCHÉ DU PAYEUR DE PRIME

Le soussigné HOUGET, *E. V.* ....

payeur de double prime, *a traité comme suit, par l'entremise de MM.* MEURA et DUMOUCHEL, *courtiers, pour être enregistré par la Caisse de liquidation, à laquelle seule il reconnaît tous les droits de l'acheteur ou du vendeur, aux conditions de ses règlements et aux conditions spéciales des marchés à terme de laine.*

Option de recevoir ou de livrer ou de résilier contre l'abandon de la prime.

Environ cinquante *balles* **Laine Buenos-Ayres** *en suint*

DOUBLE PRIME de **20** fr. par 100 kilogr.

livrables sur décembre *au prix de* cent quarante-quatre francs *les cent kilogrammes acquittés, moyennant une Double Prime de* vingt francs *par cent kilogrammes, dès à présent versée par lui à la Caisse de liquidation.*

Le soussigné devra d'ici au 15 novembre *avant midi remettre à la Caisse de liquidation une déclaration lui signifiant s'il est acheteur ou vendeur. Dans l'un ou l'autre cas, la prime sera liquidée, et des contrats fermes seront délivrés par la Caisse de liquidation, conformément au règlement spécial des affaires à primes. Il ne pourra être fait qu'une seule déclaration dans un seul sens pour l'importance de ce contrat.*

Livrables aux Magasins-Généraux, aux Docks ou au Pont-Rouge.

Réfactions pour avaries et excédent de rembourrage.

Tare 5 kilogr. par balle, cercles contrepesés.

Terme quinze jours.

Payable comptant sous l'escompte de 1/2 0/0 par mois.

Arbitrable sur le type unique, base **prima Buenos-Ayres bonne courante 36 0/0**, *accepté par le Commerce dans sa réunion du 23 novembre 1895.*

Chaque filière est arbitrable dans l'ensemble et dans la proportion de chacune des classes livrées et comparées au type, en tenant compte des écarts de prix existant lors de la livraison. Rien ne peut être livré au-dessous des types minima déposés.

Droits nouveaux éventuels à la charge des acheteurs.

Havre, le huit juillet .

Signé : HOUGET.

MARCHÉ DU RECEVEUR DE PRIME

Le soussigné Leprince, *E. V.*..

receveur de double prime, *a traité comme suit, par l'entremise de MM.* Meura et Dumouchel, *courtiers, pour être enregistré par la Caisse de liquidation, à laquelle seule il reconnaît tous les droits de l'acheteur ou du vendeur, aux conditions de ses règlements et aux conditions spéciales des marchés à terme de laine.*

S'oblige à recevoir ou à livrer ou à résilier contre l'abandon de la prime :

Environ cinquante *balles* **Laine Buenos-Ayres** *en suint*

livrables sur décembre *au prix de* cent quarante-quatre francs *les cent kilogrammes acquittés, moyennant une Double Prime de* vingt francs *par cent kilogrammes,*

dès à présent versée à la Caisse de liquidation par le signataire du contrat correspondant. La déclaration qui doit être faite à la Caisse de liquidation par le titulaire du Bulletin d'option d'ici au 15 novembre *avant midi, de même que la liquidation de la prime suivront la marche prévue par le règlement spécial des affaires à primes. La Caisse de liquidation délivrera au soussigné des contrats fermes en échange du Bulletin d'obligation délivré par elle. Il ne pourra être fait qu'une seule déclaration dans un seul sens pour l'importance de ce contrat.*

DOUBLE PRIME de **20** fr. les 100 kilogr.

Livrables aux Magasins-Généraux, aux Docks ou au Pont-Rouge. Réfactions pour avaries et excédent de rembourrage.

Tare 5 kilogr. par balle, cercles contrepesés.

Terme quinze jours.

Payable comptant sous l'escompte de 1/2 0/0 par mois.

Arbitrable sur le type unique, base **prima Buenos-Ayres bonne courante 36 0/0,** *accepté par le commerce dans sa réunion du 23 novembre 1895.*

Chaque filière est arbitrable dans l'ensemble et dans la proportion de chacune des classes livrées et comparées au type, en tenant compte des écarts de prix existant lors de la livraison. Rien ne peut être livré au-dessous des types minima déposés.

Droits nouveaux éventuels à la charge des acheteurs.

Havre, le huit juillet

Signé : LEPRINCE.

Marché des sucres blancs
DE PARIS

Entre les soussignés, *il a été convenu ce qui suit :*

M. Vigneron .... *demeurant à Paris, vend ce jour, à M.* Fritsch .... *demeurant à Paris, qui accepte, la quantité de* cinq cents *sacs de* **Sucre blanc indigène cristallisé de betteraves,** *homogène*[1] *et bien mélangé, de la récolte de 19.. -19.. , classé au numéro trois des types du marché de Paris* .... *au prix de* quarante francs *les 101 kilogr. bruts facturés pour 100 kilogr. nets, aux conditions d'entrepôt, c'est-à-dire droits non payés, marchandise prise et reconnue dans les entrepôts à Paris, ou dans des entrepôts situés hors Paris, dans un périmètre d'un kilomètre en dehors des fortifications de Paris. Ces entrepôts devront être agréés par l'État et admis chaque année par la Chambre syndicale du commerce des sucres.*

Les livraisons auront lieu comme suit :

Cinq cents *sacs courant de* mai.

Pour les autres conditions, les parties déclarent connaître et accepter les clauses du Règlement du marché des sucres blancs sur la place de Paris, règlement imprimé ci-après.

....

....

Fait double, à Paris, le 22 février .

1. Pour être homogène, un lot de sucre doit être identiquement pareil, dans les 100 sacs, quant à sa qualité et à sa nuance, sans tenir compte de la régularité du grain.

Extrait du règlement du marché des sucres blancs.

TITRE II. — LIVRAISONS.

Art. 2. — 1. Le vendeur aura la faculté de livrer des sucres arbitrables, sur les types du marché de Paris, depuis le n° 3 jusqu'au n° 1 inclusivement. La réfaction est fixée par 100 kilogr. à 0 fr. 25 c. pour le n° 2 et à 0 fr. 50 c. pour le n° 1.

2. Il ne pourra être livré de sucre de qualité inférieure aux types, comme nuance et sécheresse.

3. Le type commercial de sucre blanc, dit « sucre blanc n° 3 du marché de Paris », sera déposé à la Chambre syndicale du commerce des sucres, qui sera chargée de le confectionner et qui en aura la garde. Il en sera de même pour les types n° 2 et n° 1 du marché de Paris.

4. Chaque année, à la fin de la campagne, une commission mixte, composée de trois membres de la Chambre syndicale du commerce des sucres et de trois membres de la Chambre syndicale des fabricants de sucre, désignés par leur chambre syndicale respective, se réunira pour constater le bon état de conservation des types.

5. Les sacs devront être en toile neuve, serrée et d'un poids maximum de 900 grammes.

Art. 3. — Les livraisons se feront par lots de 100 sacs, du premier au dernier jour du mois, au choix du vendeur, au moyen d'ordres de livraison transmissibles par voie d'endossement, nommés filières.

Art. 4. — **Sucres réintégrés.** — 1. Les sucres réintégrés, c'est-à-dire les sucres qui étaient primitivement indemnes de tout ou partie des droits et qui auront été replacés sous le régime des sucres imposables en entrepôt, peuvent être livrés en filières. Ils doivent être accompagnés, ou d'un certificat d'origine constatant qu'ils sont indigènes et de la campagne en cours et qu'ils proviennent d'excédents de rendement, ou d'une attestation des entrepôts indiquant que ce certificat leur a été produit.

2. Lorsque la mention de réintégration sera apposée sur le bulletin d'arbitrage, cette mention tiendra lieu, pour les livraisons, des pièces ci-dessus mentionnées.

3. Les sucres réintégrés provenant de sucres imposables sont exclus du marché, c'est-à-dire qu'ils ne peuvent être livrés en filières.

Art. 5. — **Déclaration de 99°.** — 1. Tout livreur de sucre blanc, sorti de fabrique avec une déclaration de titrage de 99° non constatée par la régie, devra fournir la preuve que ce sucre est bien classé 99°, par la



présentation de l'analyse de la régie ou par l'attestation des entrepôts que cette pièce leur a bien été produite. Cette attestation se fera par la mention du classement apposée sur le bulletin d'arbitrage.

2. Toutefois, afin de ne pas retarder la livraison, celle-ci aura lieu dans les conditions ordinaires du marché, même en l'absence de l'une ou de l'autre de ces pièces. Dans ce cas, le réceptionnaire aura le droit de retenir 0 fr. 60 c. par sac sur le montant de la facture, pour les sucres indiqués à 99°, jusqu'à la production d'une de ces pièces.

Titre III. — Expertises.

Art. 6. — 1. Les arbitrages se feront, à la Bourse du commerce, par la Commission d'expertise instituée à cet effet.

2. La Commission d'expertise se compose de vingt membres au maximum désignés chaque année, au mois de septembre, par la Chambre syndicale du commerce des sucres. Ces membres sont choisis parmi les courtiers assermentés, les courtiers libres, les négociants et les commissionnaires, inscrits comme adhérents et électeurs au marché de Paris.

3. La chambre syndicale pourvoira aux vacances qui pourront se produire dans le courant de l'année.

4. Il est établi un roulement entre tous les experts, de façon à répartir les opérations d'expertise entre tous.

5. Les experts doivent ignorer les noms du livreur et du preneur de la marchandise.

6. Avant l'expertise, le numéro d'entrée en entrepôt, indiqué sur l'échantillon par le magasinier, est remplacé par un numéro d'ordre d'expertise répertorié sur un registre spécial mentionnant également le numéro d'entrée.

7. Le résultat de l'expertise est consigné sur ce registre que le secrétariat de la Commission d'expertise ne doit pas communiquer; il ne doit pas non plus faire connaître le nom des experts.

8. Le secrétariat délivre au propriétaire de la marchandise un bulletin d'expertise, dit bulletin d'arbitrage, sur lequel est porté le numéro d'entrée du magasinier, le numéro de pince, le numéro de lot et le classement du sucre.

9. Le prix de l'arbitrage et du sondage par l'entrepôt est de 4 fr. 90 c. (arbitrage 2 fr. 50 c., sondage 2 fr. 40 c.) par lot de 180 sacs; il est payé par moitié par le créateur et par l'arrêteur de la filière, lequel rembourse en facture 2 fr. 45 c. au créateur, qui a eu à payer les frais entiers en faisant sonder et arbitrer sa marchandise.

10. Dans le cas où la Commission d'expertise trouve qu'un lot de sucre est sur la limite de qualité pour être reçu, elle ajourne l'expertise de ce lot.

11. Un nouvel échantillon est soumis, dans ce cas, à une autre séance d'expertise, dans un délai de dix jours, c'est-à-dire dans l'un des dix jours qui suivront l'ajournement. Le prix de ce second arbitrage est fixé à 2 fr. 50 c., si le lot est refusé; il sera gratuit, s'il est accepté. Les frais de sondage restent fixés à 2 fr. 40 c.

12. Les sucres blancs qui ont été ajournés une première fois, puis refusés à la contre-expertise, pour laquelle un délai de dix jours est accordé à partir de l'ajournement, peuvent repasser une troisième fois à l'arbitrage dans le délai de trente jours, à dater de la contre-expertise. Cet arbitrage est définitif.

13. En aucun cas, le bulletin définitif d'arbitrage ne fait mention des arbitrages précédents.

14. Le taux du troisième arbitrage est de 2 fr. 50 c., plus les frais de sondage, 2 fr. 40 c., soit 4 fr. 90 c.; le livreur ne pouvant, bien entendu, réclamer au preneur que la moitié d'un arbitrage.

15. L'arbitrage de la Commission d'expertise est définitif pour toute la campagne; le bulletin accompagne la marchandise dans ses diverses transmissions, et, si besoin est, la Commission doit délivrer duplicata de ces bulletins, moyennant une redevance de 0 fr. 10 c. par bulletin.

16. Lorsqu'il sera présenté à la Commission d'expertise un lot précédemment reçu et arbitré (ce dont le livreur devra aviser l'entrepôt et celui-ci la Commission), elle devra l'examiner simplement, au point de vue de l'état de conservation. S'il est reconnu altéré, il sera refusé; sinon, l'arbitrage précédent sera maintenu. Le coût de cet arbitrage de conservation est le même que celui des arbitrages précédents.

17. Dans le cas où le lot serait refusé, le livreur paiera en entier les frais de sondage et d'expertise.

18. Si l'arbitrage précédent est maintenu, c'est-à-dire si le lot demeure reconnu livrable, le preneur, qui, sur arrêt de filières, aura demandé l'expertise de conservation, paiera en entier ces frais.

19. La Chambre syndicale du commerce des sucres répartira chaque année, entre les arbitres, à titre de rémunération, le net produit des arbitrages.

TITRE IV. — FILIÈRES, COMPENSATIONS, LIQUIDATIONS.

Art. 7. — **Filières.** — 1. Nul ne pourra émettre de filières, ni en endosser, ni en arrêter, s'il ne remplit pas les conditions indiquées au titre premier.

2. Les liquidateurs ne pourront recevoir d'endos que sur les personnes remplissant ces conditions.

3. Les filières ne peuvent circuler que par l'intermédiaire des liquidateurs agréés par la chambre syndicale, qui a tous pouvoirs pour établir le règlement relatif à leurs opérations et en assurer l'exécution.

4. Elles sont délivrées par la Chambre syndicale du commerce des sucres.

5. Les liquidateurs sont les mandataires du créateur de la filière, mais ils deviennent successivement les mandataires de chaque endosseur, jusqu'au jour de l'arrêt de la filière, où le créateur de celle-ci devient seul responsable des formalités régulières de la revente.

6. La filière devra porter l'indication de l'entrepôt où le sucre est emmagasiné, le numéro du sucre en entrepôt, le numéro du lot et le visa de l'entrepôt certifiant la présence de la marchandise. Le créateur de la filière doit remplir ces formalités et la faire viser par l'entrepôt. Le nom du créateur, le mois de la livraison doivent être également inscrits sur la filière. Celle-ci doit porter le timbre de la chambre syndicale et celui du liquidateur.

7. Le créateur de la filière devra annexer à l'ordre de livraison un duplicata portant les mêmes indications.

8. Lors de l'arrêt de la filière, le duplicata sera détaché et remis à l'arrêteur, qui devra laisser la filière au mains du liquidateur.

9. L'endossement doit avoir lieu à présentation de la filière. L'acheteur régulièrement endossé qui refuse de donner son endos immédiatement est considéré comme preneur et la filière est arrêtée d'office sur lui, sous la responsabilité du dernier endosseur, qui devient garant, vis-à-vis du créateur de la filière, de la prise de livraison en temps utile. Il en est de même en cas d'absence de l'acheteur.

10. Lorsqu'un endosseur aura donné un endos irrégulier ou contesté, il devra le remplacer immédiatement, sinon le liquidateur arrêtera d'office la filière sur ce dernier endosseur.

11. La transmission de la filière s'opérera à domicile de 9 heures à 4 heures, du 1er au 15 du mois pour les filières de première quinzaine, et du 16 à l'avant-dernier jour ouvrable du mois pour celles de seconde quinzaine.

12. Les dimanches et jours fériés sont exceptés, ainsi que les jours de vacances votés par la chambre syndicale, pendant lesquels les affaires et la liquidation se trouvent suspendues.

Art. 8. — 1. Dans le courant du mois, aux liquidations à domicile, tout arrêt de filière doit être notifié, le jour même, au créateur de la filière.

2. Le liquidateur devra mentionner, sur la filière, le jour de l'arrêt, immédiatement après le dernier endos.

3. La facture d'arrêt devra porter la même mention et devra être remise au créateur dans les 24 heures de l'arrêt de la filière.

Art. 9. — 1. Les factures s'échangent en effectuant les endos sur les filières; elles sont calculées sur la base du n° 3 et à 100 kilogr. nets par sac. Elles se règlent au comptant, sous un quart pour cent d'escompte.

2. Les différences de nuance et de poids resteront seules à régler entre le livreur et le réceptionnaire.

3. **Pesage.** — Toute demande de pesage par le preneur doit être faite au plus tard le troisième jour qui suit celui de l'arrêt. Passé ce délai, elle sera non avenue et les poids seront calculés suivant l'usage.

4. Lorsque le pesage sera requis par le livreur, la mention devra en être faite sur le transfert.

5. En cas de demande de pesage, le preneur aura le droit de ne régler que sous déduction de 0 fr. 50 c. par sac, lesdits 0 fr. 50 c. devant être versés à l'entrepôt jusqu'après pesage.

6. Le pesage devra être effectué dans les cinq jours de la demande, et, s'il y a des manquants ou des excédents, ils seront réglés entre le preneur et le livreur, sur la simple présentation des bulletins de pesage.

7. **Manquants de poids.** — Les manquants de poids doivent être réglés:

A l'*acquitté*, c'est-à-dire au prix du sucre plus les droits, lorsque les manquants sont produits par des avaries de route ou autres et sur un ou plusieurs sacs.

A l'*imposable*, c'est-à-dire au prix du sucre sans droits, lorsque le manquant a été constaté sur l'ensemble du lot par le pesage de 10 sacs à l'arrivée en entrepôt, ou par pesage intégral.

8. **Excédents de poids.** — Lorsqu'il n'est pas fait de pesage intégral, les excédents de poids constatés à l'entrée en entrepôt profitent à l'arrêteur de la filière et ne sont pas dus au livreur. En cas de pesage intégral, ils sont calculés à l'imposable.

9. Les manquants et excédents de poids sont réglés sur le prix moyen des sucres facturés.

Art. 10. — 1. Dès l'arrêt de la filière, le créateur devra donner à l'entrepôt l'ordre de faire procéder au sondage et à l'arbitrage de la marchandise, à moins que ces formalités n'aient été remplies précédemment.

2. Ces opérations ont lieu hors la présence des parties.

Art. 11. — 1. Le créateur de la filière a trois jours non fériés pour remplir les formalités de livraison.

2. L'arrêteur a, par conséquent, trois jours non fériés (*le jour de l'arrêt*

ne comptant pas) pour remplir les formalités de réception et de paiement; la facture devra être intégralement soldée le troisième jour après l'arrêt au plus tard.

3. Le paiement de la marchandise arrêtée a lieu aux entrepôts, expressément au comptant, sur remise du transfert et sous un escompte d'un quart pour cent.

4. Le livreur peut également encaisser sa marchandise au domicile de l'acheteur contre remise du transfert. Dans ce cas, il doit faire apposer sur son transfert un visa de l'entrepôt, constatant que la marchandise est libre, c'est-à-dire non warrantée, et que le transfert est régulier.

5. Si la marchandise est warrantée, le livreur déduira de sa facture le montant du warrant que le preneur devra verser aux entrepôts.

Art. 12. — 1. Suivant les paragraphes 1 et 2 de l'article ci-dessus, les sucres livrés sur arrêts de filières doivent donc être livrés, transférés et payés dans les délais suivants.

1er jour. — Arrêt de la filière;

1er jour après l'arrêt. — Remise des pièces par le livreur le soir ou avant 10 heures du matin le jour suivant;

2e jour après l'arrêt. — Reconnaissance du sucre par l'acheteur;

3e jour après l'arrêt. — Date du transfert et paiement de la facture avant midi.

2. Tout jour férié légal recule de 24 heures la date du transfert et le paiement de la facture.

3. Si le livreur sur arrêt de filière use de son droit de livrer seulement le dernier jour, c'est-à-dire de ne remettre les pièces que le surlendemain de l'arrêt ou même le jour suivant (*c'est-à-dire le 3e jour après l'arrêt*) avant 10 heures, les délais de prise de livraison, de transfert et de paiement sont augmentés de 24 heures.

4. Les pièces à remettre sont la copie de la facture d'arrêt, le bon de sondage, le bulletin d'arbitrage.

5. Le troisième jour après l'arrêt, en présentant sa facture acquittée signée par le vendeur, le livreur doit remettre le transfert à l'arrêteur. Cette facture est aussi acquittée par lui comme créateur de filière.

6. Pendant les jours de vacances votés par la chambre syndicale, les formalités de livraison et le paiement des factures des sucres livrés sur filières arrêtées doivent avoir lieu comme les jours ordinaires non fériés.

Art. 13. — En cas d'arrêt d'une filière à un prix supérieur à celui de la cote officielle de la veille, le destinataire devra verser immédiatement, au liquidateur, le montant de l'écart entre son prix d'arrêt et celui de ladite cote; il sera fait mention, sur la facture d'arrêt remise au créateur par le liquidateur, du montant de la somme ainsi versée par avance.

Art. 14. — 1. Les livraisons doivent s'effectuer par ordre de date des contrats ; l'endos ne peut être donné que sur le mois dont la filière porte la mention. Lorsqu'une affaire est traitée à prix liés, sur le même mois, le plus bas doit être livré le premier.

2. **Compensations.** — Les engagements qui se compensent devront être réglés le 5 de chaque mois, ou le premier jour ouvrable suivant, par échange de factures, pour les marchés sur le mois en cours, le droit de livraison restant réservé aux parties jusqu'à ladite date.

3. A partir du 5, toute affaire faisant compensation sur le mois courant devra être réglée dans les vingt-quatre heures.

Art. 15. — **Liquidations centralisées.** — 1. Le 16 de chaque mois, les intéressés ayant des engagements sur le mois courant se réuniront de 10 heures du matin à 11 heures et demie, puis, s'il y a lieu, de 2 heures à 4 heures et demie, au siège du syndicat, pour procéder aux endossements des affaires à liquider.

2. En cas de nécessité, la séance se continuera le lendemain et jours suivants, dans les mêmes conditions, jusqu'à arrêt complet des filières.

3. Le dernier jour ouvrable du mois aura lieu une nouvelle réunion aux mêmes heures et dans le même but que ci-dessus ; mais, à 4 heures et demie, si les filières ne sont pas toutes arrêtées, ou si la liquidation n'est pas complètement terminée, chaque intéressé devra remettre sa feuille de liquidation au Syndicat des liquidateurs qui terminera l'endossement.

4. Ne pourront circuler aux séances de liquidation que les filières produites avant 10 heures du matin, le premier jour de la liquidation centralisée.

Art. 16. — 1. Tout intéressé ayant des sucres à recevoir et qui ne sera pas présent ou représenté à la réunion sera considéré comme prenant livraison de la marchandise et les filières seront arrêtées d'office sur lui.

2. L'arrêt sera signé par le liquidateur.

3. Toute filière présentée avant la clôture d'une séance d'endossement, soit avant 4 heures et demie, doit recevoir un nouvel endos ; faute de quoi, elle est considérée comme arrêtée.

Art. 17. — 1. Après le jour d'intervalle laissé, à la fin de la liquidation centralisée, aux liquidateurs et au commerce pour préparer leurs bordereaux, les intéressés ayant à payer devront se trouver au siège du syndicat, de 10 heures à midi, munis de leurs factures de liquidation.

2. Faute par eux de remplir cette obligation, et pour ne pas entraver la liquidation complète de la filière, leurs endos seront rectifiés et établis au cours officiel de la veille, en passant ainsi par-dessus les absents.

3. Les intéressés ayant à recevoir devront se présenter de 2 à 4 heures, munis de leurs factures de liquidation.

Art. 18. — La liquidation centralisée du 16 de chaque mois sera reculée d'un jour, quand la date fixée tombera un jour férié ou reconnu non ouvrable par la chambre syndicale; la liquidation de la fin du mois sera, au contraire, avancée d'un jour.

Art. 19. — 1. Aux liquidations centralisées des 16 et fin de chaque mois, l'arrêt ne peut être notifié le jour même au créateur de la filière (comme l'enjoint le paragraphe 1 de l'article 8 pour les liquidations à domicile) et la facture ne peut non plus lui être remise dans les vingt-quatre heures de l'arrêt.

2. Ces formalités sont reculées d'un jour, et l'arrêt sera notifié au créateur le lendemain du dernier jour de la liquidation centralisée avant 2 heures. La facture devra lui être remise le surlendemain, c'est-à-dire dans les quarante-huit heures.

3. Aux liquidations de fin de mois qui ne durent qu'un jour, l'arrêt devra donc être notifié le 1er du mois suivant, avant 2 heures, et la facture devra être remise au créateur le 2. Les délais de livraison et de paiement ne sont pas retardés pour cela.

4. Aux liquidations de fin de mois, afin de faciliter la liquidation des quantités restant à liquider, les liquidateurs pourront créer, pour le compte des vendeurs, des filières dites *filières de liquidation,* qui ne porteront pas de numéro d'entrepôt, ni de visa d'entrepôt.

5. Les filières de liquidation seront assimilées aux filières ordinaires et les créateurs, endosseurs et arrêteurs de ces filières seront soumis aux mêmes obligations et jouiront des mêmes droits que ceux accordés aux filières ordinaires.

Art. 20. — **Accolages.** — 1. Une filière ne pourra être accolée à une autre que pendant la circulation de cette dernière, soit à domicile, soit pendant les liquidations centralisées.

2. En cas d'arrêt, la livraison pourra se faire par un sucre en entrepôt autre que celui dont le numéro d'entrepôt est indiqué sur la filière arrêtée, mais l'arrêteur conserve toujours le droit d'exiger une marchandise placée dans l'entrepôt indiqué sur la filière arrêtée.

Art. 21. — **Primes et facultés.** — 1. La réponse des primes, sauf stipulations contraires, se fait le 15 de chaque mois, au plus tard à 2 heures 45 minutes, à la Bourse, et la prime est portée, lors de la livraison, en augmentation ou en déduction du prix stipulé sur la facture. La prime ne subit pas l'escompte.

2. Dans le cas d'abandon de la faculté donnée par la prime, celle-ci s'encaisse le lendemain.

3. Si le 15 est un dimanche ou un jour de fête légale, la réponse des primes aura lieu le dernier jour ouvrable avant le 15, à la Bourse, à 2h45. Si le 15 est un jour de vacances adopté par la chambre syndicale, quoique non férié, pendant lequel les affaires et la liquidation se trouvent suspendues, le payeur a le droit de répondre le 15 au receveur. Celui-ci doit recevoir la réponse, soit au plus tard à 2h45, à son domicile, soit par lettre mise à la poste avant midi, à Paris.

4. Quiconque paie une prime, soit simple, soit double, a le droit, jusqu'au jour fixé pour la réponse de la prime, de répondre cette prime par anticipation, partiellement ou en totalité.

5. Une fois les réponses faites, les affaires sur prime prennent date du jour où elles ont été traitées et non du jour de la réponse.

6. Pour les affaires dites « à faculté », c'est-à-dire donnant le droit de livrer à l'acheteur ou de demander au vendeur deux ou plusieurs fois la quantité figurant au contrat, la réponse des facultés se fait suivant les mêmes règles et la liquidation s'opère de la même manière que pour les primes.

Titre V. — Reventes et rachats.

Art. 22. — **Reventes.** — 1. L'arrêt d'une filière, même d'office, vaut sommation à l'arrêteur de prendre livraison dans les trois jours qui suivent celui de l'arrêt. Ces trois jours sont calculés suivant les indications données aux articles 11 et 12.

2. Dans le cas où celui sur lequel la filière est arrêtée n'aurait pas pris livraison régulière et effectué le paiement dans le délai prescrit, soit le troisième jour après l'arrêt avant midi, le créateur de la filière devra, ce même jour, avant 2 heures et demie, faire afficher, à la Bourse, la revente qui devra avoir lieu le lendemain. Il devra également, ledit troisième jour, prévenir l'arrêteur, par courtier assermenté, de cet affichage et de la revente éventuelle du lendemain. Le créateur de la filière agit ainsi tant en son nom qu'au nom du dernier endosseur contre l'arrêteur.

3. La revente en Bourse aura lieu le lendemain, c'est-à-dire le quatrième jour qui suivra celui de l'arrêt, par l'entremise d'un courtier assermenté.

4. Cette revente sera faite aux frais, risques et périls de l'arrêteur ou de qui il appartiendra.

5. En aucun cas, le dernier endosseur ne pourra exiger de la part du créateur aucune poursuite contre le défaillant, mais seulement la production du procès-verbal de la revente faite dans les délais réglementaires.



6. Le courtier assermenté procédant à la revente en délivrera une attestation ou procès-verbal dans les 24 heures. Ce procès-verbal, accompagné de la facture comportant le montant des frais nécessités par la revente, sera présenté par le liquidateur, au nom du créateur de la filière, à l'arrêteur directement responsable et tenu au paiement immédiat.

A défaut de paiement, constaté sur le procès-verbal par le liquidateur, ces pièces seront présentées par celui-ci aux cédants successifs, également obligés dans l'ordre ascensionnel des endossements, et, comme tels, tenus de payer, faute par leurs acheteurs d'avoir payé à présentation.

Art. 23. — **Rachats.** — 1. Si le créateur de la filière ne fournit pas à l'entrepôt ou directement à l'arrêteur les documents propres à la prise d'échantillons des sucres arrêtés dans les délais prévus au marché (art. 11 et 12), soit dans les trois jours suivant celui de l'arrêt avant midi, l'arrêteur devra faire racheter la quantité non livrée à la Bourse du jour suivant, c'est-à-dire le quatrième jour qui suivra celui de l'arrêt. Il aura préalablement fait procéder à l'affichage à la Bourse, avant 2 heures et demie le troisième jour qui suivra celui de l'arrêt. Il devra également, ledit troisième jour, prévenir le créateur, par courtier assermenté, de cet affichage et du rachat éventuel du lendemain. Il ne pourra être fourni au rachat que des sucres dont le vendeur donnera à l'instant même le numéro d'entrepôt et le bulletin d'arbitrage.

2. Le rachat sera fait aux frais, risques et périls du créateur ou de qui il appartiendra.

3. L'arrêteur agit ainsi tant en son nom qu'en celui du premier endosseur de la filière, contre le créateur de ladite filière.

4. En aucun cas, le premier endosseur ne pourra exiger, de la part de l'arrêteur, aucune poursuite contre le défaillant, mais seulement la production du procès-verbal du rachat fait dans les délais réglementaires.

5. Le courtier assermenté procédant au rachat en délivrera un procès-verbal dans les 24 heures ; ce procès-verbal, accompagné de la facture et de la note des frais de rachat, sera présenté par le liquidateur, au nom de l'arrêteur non livré, au créateur de la filière, lequel est responsable et tenu au paiement immédiat.

A défaut de paiement, constaté sur le procès-verbal par le liquidateur, ces pièces seront présentées par celui-ci aux endosseurs successifs, également obligés dans l'ordre descendant et, comme tels, tenus de payer, faute par leurs vendeurs d'avoir payé à présentation.

Art. 24. — 1. En cas de non-exécution de contrats pour quelque cause que ce soit, les *rachats* et les *reventes* pourront se faire dans les mêmes conditions entre acheteurs et vendeurs.

2. Les rachats et les reventes ont lieu, à la Bourse de commerce, à 2 heures et demie.

3. Si le jour réglementairement fixé par les articles ci-dessus, pour un rachat ou une revente, tombe un dimanche, un jour de fête légale, ou un jour de fête voté par la chambre syndicale, le rachat ou la revente aura lieu à la première bourse qui suivra le dimanche ou le jour de fête.

Art. 25. — **Cessation de paiement.** — 1. En cas de cessation de paiement, de faillite ou de déconfiture d'une des parties contractantes, la résiliation de toutes les affaires engagées aura lieu obligatoirement et entraînera l'exigibilité immédiate contre la partie défaillante. En cas d'inexécution de la part d'une des parties contractantes, et si celle-ci se déclare dans l'impossibilité de payer les sommes dont elle pourrait être débitrice, l'autre partie aura le droit de résilier les engagements en cours et d'exiger le paiement immédiat. La résiliation, dans les deux cas, est établie au cours moyen résultant des prix pratiqués le lendemain du jour où la suspension a été annoncée ou le défaut de paiement constaté, et ce, sans qu'il soit besoin d'aucune mise en demeure ou aucune signification par acte extra-judiciaire.

2. Ces cours, dits de résiliation, seront constatés, sur la demande écrite qui lui en sera faite par l'une ou plusieurs des parties intéressées, par la Chambre syndicale du commerce des sucres, réunie *ad hoc*, dans le plus bref délai possible.

3. **Primes.** — En cas de cessation de paiement de l'une des parties contractantes ou dans les cas prévus au paragraphe premier ci-dessus, si la prime est payable à la maison en défaut, le payeur pourra, à son choix, ou bien demander l'annulation pure et simple du marché, ou bien en réclamer le maintien, en déclarant de suite ce qu'il fait sur ladite prime.

4. Si la prime est payable par la maison en défaut, celle-ci sera tenue d'en faire la réponse immédiatement; faute de quoi, la réponse sera supposée faite conformément aux cours fixés, suivant le paragraphe premier.

5. La liquidation du ferme sera régie par les termes de ce même paragraphe.

6. **Facultés.** — Pour les affaires dites *à faculté*, c'est-à-dire donnant le droit de livrer à l'acheteur ou de demander au vendeur deux ou plusieurs fois la quantité figurant au contrat, en cas de cessation de paiement de l'une des parties contractantes ou dans les cas prévus au paragraphe 1er, celles-ci devront se soumettre aux stipulations indiquées aux paragraphes 4 et 5, et répondre immédiatement lesdites

facultés, c'est-à-dire que celle à qui écherra le droit d'option fixé par la faculté devra immédiatement faire connaître sa décision pour les quantités facultatives.

7. Si le contractant resté debout abandonne sa faculté, les quantités formant la partie ferme du marché seront ramenées au cours moyen du jour où l'affaire aura été traitée.

8. Une fois les déclarations faites, les quantités qui en résulteront seront résiliées, conformément au paragraphe 1er.

TITRE VI. — CONFIRMATIONS.

Art. 26. — La mention, dans les confirmations, de la formule *aux conditions et usages des marchés de la Bourse de Paris* implique l'obligation formelle, pour les parties contractantes, de se conformer réciproquement à toutes les clauses et conditions du présent règlement et emporte l'attribution de juridiction au Tribunal de commerce de la Seine.

7e section. — Des ventes publiques.

Les ventes publiques se font par le ministère des courtiers assermentés. Elles sont annoncées d'avance par les journaux et par voie d'affiches afin que toutes les personnes susceptibles d'acquérir les marchandises mises en vente soient à même d'assister aux enchères ; les marchandises doivent être exposées avant la vente pour que les amateurs puissent les examiner. Elles sont spécifiées dans un catalogue contenant toutes les conditions et tous les renseignements relatifs à la vente.

Les ventes publiques périodiques de marchandises saines sont très commodes pour les producteurs, négociants et industriels, car les uns peuvent y présenter leurs marchandises avec chance de les vendre à leur pleine valeur et les autres sont sûrs d'y trouver un assortiment dans lequel ils peuvent faire leur choix.

En théorie, la vente publique est le meilleur moyen de réaliser une marchandise à sa valeur actuelle, puisque le *public*, c'est-à-dire tout le monde, est invité à venir l'acheter et qu'elle est adjugée à celui qui en offre le prix le plus élevé.

C'est toujours publiquement que l'on fait vendre pour compte de qui de droit les marchandises qui font l'objet d'un litige, et celui pour le compte de qui elles se trouvent avoir été vendues par suite des décisions judiciaires ou arbitrales ultérieures n'est pas recevable à prétendre qu'elles l'ont été au-dessous de leur valeur.

Mais, en fait, les ventes publiques sont très aléatoires, et fort souvent l'on voit des marchandises vendues à vil prix par défaut de concurrence ; il est vrai que, par contre, l'on en voit d'autres obtenir des prix supérieurs à leur valeur par suite d'entraînement d'amateurs auxquels elles conviennent.

C'est en vente publique que sont généralement réalisées les marchandises avariées afin de déterminer l'importance du dommage.

Les marchandises vendues aux enchères doivent l'être par lots d'un minimum de valeur fixé, variant selon les articles.

Les ventes publiques sont soumises à un droit d'enregistrement de *1 1/4 pour mille* lorsque la valeur d'adjudication des lots n'est pas inférieure aux minima fixés par les tableaux annexés aux arrêtés ministériels des 30 mai 1863 et 20 août 1888[1]. Il est de 2 1/2 pour mille pour les marchandises avariées d'eau de mer. Il est porté à 2 1/2 p. 100 lorsque les lots n'atteignent pas les minima légaux.

Vu l'énorme différence de tarif, les vendeurs ont grand

1. Voir *Code annoté du Commerce et de l'Industrie*, par M. Georges Paulet, pages 384 et 829.

intérêt à composer leurs lots de manière à ce que les prix d'adjudications dépassent la limite fixée.

En effet, le minimum imposé pour les vins, par exemple, est de 300 fr. Un lot vendu 300 fr. paie 0 fr. 375 d'enregistrement; s'il avait été adjugé à 299 fr., il aurait payé 7 fr. 50 c., soit 20 fois plus.

Les ventes publiques sont assujetties au *droit des pauvres de un pour mille*.

Le courtage intégral ainsi que tous les autres frais sont supportés par les vendeurs, sauf le droit des pauvres qui est à la charge des adjudicataires.

En pratique, c'est le courtier qui paie les divers droits susvisés; il les réclame aux vendeurs qui se font rembourser le droit des pauvres par les acheteurs.

8e section. — De l'art d'acheter et de vendre.

Pour acheter et vendre convenablement, les commerçants en gros et en détail doivent :

1° Connaître les marchandises de manière à pouvoir en apprécier les qualités et les défauts pour les acheter en conséquence, et être à même de les faire valoir aux yeux de leur clientèle. Dans le haut commerce, les négociants sont secondés, à cet égard, par les courtiers spécialistes, car, opérant sur un grand nombre d'articles, ils ne peuvent les connaître tous parfaitement;

2° Connaître les goûts et les besoins de leurs clients, pour n'acheter que des marchandises dont ils auront le placement; ou, à défaut de clientèle acquise, connaître les débouchés des produits qu'ils achètent;

3° Être au courant de la valeur des marchandises, de leurs cours actuels et des événements qui peuvent influer prochainement sur les prix;

4° Savoir calculer rapidement, pour déterminer instantanément et mentalement :

a) Le prix de revient approximatif d'une marchandise ;

b) Le prix de vente d'une marchandise étant donnés son prix de revient et le quantum de bénéfice qu'il veut faire ;

c) Le bénéfice en percentage que peut lui procurer l'achat d'un produit dont le prix de vente est limité, de manière à ne pas l'acheter à un prix qui ne lui laisserait qu'un profit insuffisant ;

d) Le bénéfice présumé, étant donnés le prix de revient et le prix probable de vente avec des bases différentes.

Mais c'est à la Bourse du Commerce, sur le grand marché des marchandises soumises à des fluctuations incessantes, que l'art d'acheter et de vendre devient extrêmement difficile et qu'il exige de la part des négociants une longue expérience des affaires, de la perspicacité, de la souplesse d'esprit, de la décision et, par-dessus tout, beaucoup de succès.

Pour le spéculateur, la connaissance des marchandises et des débouchés est chose secondaire. Il opère sur des types déterminés qui, en admettant qu'il soit appelé à recevoir et à livrer la marchandise, seront reconnus par des spécialistes.

C'est le marché même où il spécule qui lui sert de débouché, le plus souvent. Mais son habileté consiste à prévoir la *hausse* et la *baisse* pour opérer à point ; tout est là.

Les principaux éléments d'appréciation sont :

1° L'importance des stocks, c'est-à-dire des marchandises existantes sur les principaux marchés ;

2° L'état d'approvisionnement des commerçants en gros et en détail, autrement dit de la consommation ;

3° Les estimations des récoltes actuelles ou futures ;

4° Les prix actuels et antérieurs des marchandises ;

5° La situation politique et économique des pays intéressés dans l'article considéré ;

6° L'opinion de la majorité des spéculateurs ;

7° Les récents mouvements de hausse ou de baisse ;

8° La situation particulière du marché où il veut opérer.

Un spéculateur désirant savoir de quelle manière il convient d'entreprendre une affaire à terme sur le café, par exemple, pourrait dresser un tableau analogue à celui que nous donnons ci-dessous, en attribuant des coefficients appropriés aux divers facteurs; il en extrairait ensuite les facteurs relatifs à la situation actuelle et la comparaison des totaux des coefficients lui indiquerait si les chances de hausse sont supérieures, égales ou inférieures à celles de baisse.

FACTEURS A LA HAUSSE.	COEFFICIENTS ARBITRAIRES.	FACTEURS A LA BAISSE.	COEFFICIENTS ARBITRAIRES.
Stocks réduits.	5	Stocks importants	5
Petites estimations de récolte.	5	Grandes estimations de récolte.	5
Défaut d'approvisionnement de la consommation	3	Approvisionnement considérable de la consommation.	3
Bas prix actuels	2	Prix actuels élevés	2
Calme politique	2	Politique troublée.	2
Opinion à la hausse	1	Opinion à la baisse.	1
Récente baisse	3	Crise commerciale	3
Probabilité de rachats prochains de vendeurs à découvert.	3	Récente hausse	3
		Probabilité de reventes prochaines de haussiers . . .	3

Exemple :

SITUATION A UNE DATE DONNÉE.

HAUSSE.	COEFFICIENTS ARBITRAIRES.	BAISSE.	COEFFICIENTS ARBITRAIRES.
Stocks réduits.	5	Grandes estimations de récolte	5
Défaut d'approvisionnement de la consommation	3	Prix actuels élevés	2
Politique calme	2	Opinion à la baisse.	1
Récente baisse	3		
	13		8

Conclusion. — Il faut acheter sur une époque rapprochée.

Bien entendu, les coefficients ci-dessus sont absolument fantaisistes, car chacun doit apprécier ceux qui conviennent aux circonstances ; il y a d'ailleurs un coefficient qui est omis : celui de la *bonne ou de la mauvaise chance* du spéculateur.

9e section. — Contrat de commission [1].

La *commission* est le contrat par lequel une personne appelée *commissionnaire* fait des opérations quelconques, *en son propre nom,* pour compte de tiers appelés *commettants.*

Les principales opérations faites en commission sont : les achats et les ventes en disponible, à livrer et à terme, les expéditions de marchandises en transit et les consignations de navires.

Le contrat de commission permet aux négociants de

1. Voir page 4 l'article sur les *Commissionnaires.*

traiter économiquement des affaires sur tous les points du globe, car ils ne paient aux commissionnaires des diverses places qu'une rétribution proportionnelle, appelée commission, sur les affaires effectivement faites; pour négocier autrement ces mêmes affaires, ils seraient obligés d'avoir de nombreuses succursales ou d'envoyer des commis-voyageurs un peu partout, ce qui occasionnerait des frais bien supérieurs au droit de commission proportionnel.

Les ordres d'achats et de ventes, les instructions d'expéditions, etc., doivent être donnés par lettres bien précises, ne prêtant à aucune équivoque afin d'éviter les erreurs.

Les commissionnaires sont responsables de leurs fautes dans l'exécution des opérations qui leur sont confiées; mais ils sont étrangers, bien entendu, au résultat des affaires qu'ils traitent pour compte de leurs commettants.

Lors de l'entrée en relations, les conditions entre les parties doivent être bien arrêtées, notamment en ce qui concerne le taux de la commission, les conventions particulières relatives au ducroire, à la quotité des avances consenties, etc.

Ainsi que nous l'avons déjà expliqué ci-dessus, les commissionnaires rendent de grands services à leurs commettants en leur faisant des avances de fonds sur les ventes à effectuer, ou en leur accordant des facilités de paiement pour leurs achats.

Quand ils font des avances, ils ont un privilège légal pour le montant de celles-ci sur la valeur des marchandises qui leur sont consignées, à condition qu'ils en soient en possession réelle, ou qu'ils en aient en main les titres représentatifs tels que des connaissements, des récépissés à ordre de magasins généraux, etc.

Les commissionnaires établis dans une ville sont plus à même que leurs commettants de connaître la solvabilité des commerçants de cette localité; aussi, lorsqu'ils font des

ventes, sont-ils presque toujours *ducroires,* c'est-à-dire garants de leurs acheteurs.

Cette garantie donne lieu à une commission supplémentaire qui est généralement de la moitié de celle de vente.

Ils doivent réclamer loyalement les frais qu'ils ont faits relativement aux opérations effectuées.

S'ils s'écartent de cette règle, ils peuvent se voir poursuivis pour abus de confiance.

Ils sont appelés à établir des comptes d'achats, de ventes et de frais, documents qui feront, ci-après, l'objet d'une étude spéciale.

Bons ou notes de commission. — A Paris, il y a de grands commissionnaires en marchandises qui reçoivent des pays d'outre-mer des ordres d'achats pour toutes sortes d'articles. Ils transmettent ces ordres à leurs fabricants ou fournisseurs au moyen de bons ou notes contenant toutes les indications voulues pour l'exécution de la commande. Ces documents s'appellent *bons* ou *notes de commission.*

En voici un spécimen :

FOULOT ET C[ie]

FAUBOURG POISSONNIÈRE, 130

Commissionné à M. *MOUCHEL*

Paris, le *25 juin* .

N° 1517	*12*	*Douzaines savons du Congo.*
	17	*Douzaines cosmétique blond.*

On paie le samedi de 9 heures à midi.

Prière de rapporter le présent en effectuant la livraison.

Bons de réception. — Lorsque les fournisseurs livrent des marchandises qu'ils ne factureront qu'ultérieurement avec

d'autres livrées pendant une période déterminée (semaine, quinzaine, mois), ils demandent souvent à leurs clients de vouloir bien signer, au moment de chaque livraison, un *bon de réception*. Ce bon leur permet de s'assurer que leurs employés ont bien effectué la livraison et, en cas de difficulté avec l'acheteur, ce document sert de pièce justificative à l'appui de la facture.

En voici un modèle :

MM. FOULOT ET Cie *reconnaissent avoir reçu de* M. MOUCHEL :

	12	*Douzaines savons du Congo.*
	17	*Douzaines cosmétique blond.*

Paris, le *26 juin* .

FOULOT ET Cie.

Bon de livraison. — Les fournisseurs accompagnent souvent les marchandises qu'ils livrent d'un *bon* qui reste entre les mains de l'acheteur pour lui permettre de vérifier les articles livrés et ultérieurement la facture qu'on lui enverra.

EUGÈNE SIMON, papetier

LE HAVRE

Livré à *l'École supérieure de commerce :*

le *21 novembre* .

	150	*Registres.*
	6	*Rames papier quadrillé.*

Memorandum. — Le memorandum est un écrit dont on se sert pour les communications peu importantes : les demandes de renseignements, etc.

Il est dépourvu des formules de politesse usitées dans la correspondance ordinaire. Il n'est que rarement signé.

VALLIN SORET ET Cie 15, RUE ROCHECHOUART, 15 PARIS	Paris, le *19 novembre* M. CHATEL, COURTIER *E. V.*

***Nous vous serons très obligés de vouloir bien nous fournir au plus tôt des renseignements aussi précis que possible sur la situation actuelle de l'article* sucre.**

Remerciements anticipés.

CHAPITRE III

DES COMPTES

Ire section. — De l'escompte commercial.

Les conditions de paiement des ventes sont extrêmement variées, principalement en ce qui concerne l'escompte.

L'*escompte* est une réduction accordée par le vendeur sur le montant de la facture ; mais le *taux* en varie beaucoup suivant les marchandises et les places de commerce.

Il ne s'alloue généralement que sur les factures payées comptant ou avant le terme convenu. Ainsi certaines ventes se font :

Payables comptant, sous escompte 3 p. 100 ;

Ou au choix de l'acheteur :

Payables soit à 30 jours, sous escompte 2 p. 100 ;

Soit à 90 jours sans escompte.

De cette façon, chaque mois procure 1 p. 100 d'escompte, ce qui correspond à un taux de 12 p. 100 l'an. L'acheteur a donc un sérieux avantage à payer comptant.

Pour certains articles fabriqués, l'escompte n'a pas de rapport avec l'époque de paiement, car il fait partie intégrante du prix de vente ; ce dernier se compose alors de deux éléments ; une valeur fixe servant de base constante, et un escompte variant suivant la hausse et la baisse.

Ainsi, à une époque donnée, du velours est coté 10 fr. le mètre, escompte 20 p. 100 ; il survient 5 p. 100 de hausse ; le nouveau prix sera de 10 fr. le mètre avec un escompte de 15 p. 100. A ce mouvement succède une baisse de 10

p. 100; le cours deviendra 10 fr. le mètre avec escompte de 25 p. 100 et ainsi de suite.

Cet escompte est indépendant de celui qui est accordé pour anticipation de paiement, que l'on appelle dans ce cas *escompte de caisse.*

Dans le haut commerce, on ne stipule généralement pas d'escompte, mais un *terme* pour le paiement susceptible d'être converti en escompte sur la base de 5 ou 6 p. 100 par an.

Si un article se vend payable à trois mois quinze jours et que l'acheteur ne paie qu'au bout du terme, il paiera le prix nominal en entier; s'il paie comptant, il bénéficiera d'un escompte de trois mois et quinze jours à 6 p. 100 l'an, soit 1 3/4 p. 100; s'il règle au bout d'un mois, l'escompte sera de 1 1/4 p. 100, pour les deux mois et quinze jours, et ainsi de suite. En un mot, l'escompte est proportionnel à l'anticipation de paiement.

Escompte en dedans. Escompte en dehors. — On distingue deux sortes d'escompte : l'*escompte en dedans* et l'*escompte en dehors,* appelé plus spécialement *escompte commercial.*

L'escompte en dedans est le seul rationnel; il se compte sur la somme réellement payée d'avance; c'est en effet cette somme qui produit l'escompte, lequel n'est en définitive que l'intérêt du jour du versement jusqu'à l'échéance de la facture.

L'escompte commercial, ou en dehors, se calcule sur le montant de la facture; quoique cela soit admis, c'est illogique.

Exemple :

Une facture s'élève à.	1000f 00c
2 p. 100 d'escompte en dehors font . .	20 00
Somme nette à payer. . . .	980f 00c

Sur la même facture de	1000f 00c
2 p. 100 d'escompte en dedans font . .	19 60
Net à payer.	980f 40c

L'escompte en dehors a été calculé sur 1,000 fr., somme due.

L'escompte en dedans a été calculé sur 980 fr. 40 c., somme payée.

L'escompte en dehors n'est pas le seul employé dans le commerce, car fréquemment on applique l'escompte en dedans.

Cela s'explique, en ce sens, que dans les affaires on cherche toujours à épargner du temps sans se soucier parfois des mathématiques ni de la logique.

On considère alors que la différence entre les deux escomptes ne vaut pas le surcroît de temps nécessaire pour calculer l'un plutôt que l'autre.

Quand le règlement d'une facture donne lieu à un paiement unique, c'est l'escompte en dehors que l'on emploie.

Mais lorsque la facture est payée par acomptes ou versements à valoir, c'est l'escompte en dedans qu'on choisit, car il permet de calculer plus rapidement que l'escompte en dehors.

Exemple: Sur une facture de 10,000 fr. payable à 90 jours, on paie 5,000 fr. comptant ; sur ce versement on calculera 90 jours d'escompte à 6 p. 100 l'an, ce qui équivaut à 1 1/2 p. 100 ou 75 fr.

En agissant ainsi, on a calculé l'escompte en dedans puisque l'on a compté sur la somme payée.

L'escompte en dehors aurait été calculé sur la somme libérée par les 5,000 fr., c'est-à-dire sur 5,076 fr. 15 c. et se serait élevé à 76 fr. 15 c.

Il arrive parfois que l'escompte accordé sur une facture ait été calculé partie en dehors et partie en dedans.

2e section. — De l'intérêt.

L'*intérêt* est le loyer de l'argent prêté, c'est-à-dire ce que l'emprunteur paie au prêteur pour avoir eu la disposition de la somme avancée. Le prêt peut se faire en monnaie ou en valeurs quelconques telles que des marchandises.

Lorsqu'un commerçant vend sa marchandise *à crédit,* il prête en réalité à son acheteur la valeur de cette marchandise, car, strictement, celui-ci devrait payer comptant ; or, en fixant son prix de vente à crédit, le vendeur a tenu compte de l'intérêt qu'il allait perdre à gagner. Si, contrairement à ses prévisions, il est payé avant l'échéance, il accorde un escompte qui n'est en définitive que la déduction de l'intérêt dont il avait majoré son prix; touchant son argent d'avance, il pourra, en effet, le faire produire jusqu'à l'échéance et récupérer l'escompte accordé.

Cette explication démontre qu'au fond l'escompte et l'intérêt sont identiques.

Emploi correct des mots « Intérêt » et « Escompte ». — Le produit ou loyer du capital s'appelle *intérêt* lorsqu'on le considère en faveur du créancier ou prêteur.

Il s'appelle *escompte* lorsqu'on l'envisage en faveur du débiteur.

L'*intérêt* s'ajoute au montant de la créance.

L'*escompte* s'en retranche.

L'*intérêt* se calcule d'une date donnée à une date postérieure. *Exemple :* du 1er mars au 30 juin.

L'*escompte* se calcule en sens inverse. *Exemple :* du 30 juin au 1er mars.

Les banquiers qui paient d'avance des effets de commerce retiennent de l'*escompte ;* car, en fait, ils paient aux lieu et place des débiteurs et bénéficient de l'escompte qui se-

rait accordé à ceux-ci s'ils payaient eux-mêmes avant l'échéance.

3e section. — Des comptes commerciaux.

De la facture. — La *facture* est un compte détaillé que le vendeur remet à l'acheteur pour les marchandises qu'il lui a fournies.

Les formules de factures sont variables suivant les genres de commerce. Elles comportent généralement tout ou partie des mentions suivantes :

1° La date de la confection ;

2° Le nom et l'adresse de l'acheteur suivis des mots *doit* ou *doivent à ;*

3° Le nom du vendeur ;

4° Les conditions de la vente relativement au paiement et à la livraison ;

5° Les marques et numéros des colis ;

6° Le nombre de colis ;

7° La désignation de la marchandise ;

8° La quantité brute, la tare, les réfactions, dons, bonifications, la quantité nette, le prix de l'unité de vente, le montant principal de la vente ;

9° L'escompte ;

10° Le montant net ;

11° L'échéance du paiement.

Les vendeurs conservent les copies de leurs factures sur un livre spécial appelé *livre de ventes, livre de factures de ventes, facturier* ou *livre de débit.*

Ce livre est généralement écrit à la main.

Dans certaines maisons, pour diminuer le travail manuscrit, on écrit les factures sur des feuilles volantes à l'encre communicative et on les copie à la presse. Ce système est

très rapide et a l'avantage de procurer la reproduction exacte de l'original délivré à l'acheteur.

Il peut arriver, en effet, avec le système manuscrit, des divergences entre la facture remise et le *facturier* par suite d'erreur de copie ; cet inconvénient disparaît avec la presse à copier.

Les factures d'achat sont mises en liasses et conservées avec soin, car les commerçants sont appelés à les consulter fréquemment.

La facture n'est pas un titre de créance par elle-même ; mais elle peut le devenir lorsqu'elle est appuyée d'un reçu de la marchandise ou bon de réception de l'acheteur ; ou encore quand elle porte son visa ou son acceptation signée.

Nous donnons ci-après plusieurs modèles de facture.

Note. — On appelle *note* une facture de peu d'importance.

Des règlements de factures. — Nous avons vu dans les modèles de marchés ci-dessus que la plupart des marchandises se vendent payables au comptant, mais qu'il est stipulé un terme de deux, trois ou quatre mois et quinze jours *escomptable à 6 p. 100 l'an.* Au Havre, le délai de paiement part de la date de la vente pour les affaires *en disponible* et de celle de la fin de livraison pour les ventes *à livrer* et *à terme.*

Les règlements de ces factures sont assez complexes ; mais lorsqu'on les a bien compris, on est capable d'établir toute sorte de règlements, quels qu'en soient les usages et les conditions.

Voici les principaux cas qui se présentent.

1er cas. — La facture est payée intégralement le jour du point de départ du terme ; l'escompte ou la partie de l'es-

compte qui n'a pas encore été déduite est alors allouée à l'acheteur sur le montant arrêté de la facture.

2e cas. — La facture a été payée en plusieurs fois dans la quinzaine. Si elle a été arrêtée par le vendeur *valeur à quinze jours,* l'acheteur bénéficie de l'escompte en dedans proportionnel; autrement dit, chaque versement rapporte escompte de sa date jusqu'à l'échéance de la facture. Si celle-ci avait été arrêtée *valeur à trois mois et quinze jours,* le règlement commencerait par l'escompte en dehors des trois mois, soit 1 1/2 p. 100 sur le montant arrêté de la facture, et se continuerait par l'escompte en dedans proportionnel sur chaque versement.

3e cas. — La facture a été réglée, partie dans la première quinzaine et le restant après. Si elle a été arrêtée *valeur à quinze jours,* on compte l'escompte en dedans proportionnel sur les paiements anticipés et l'*intérêt de retard* sur les versements faits après l'expiration de la quinzaine.

Si la facture est arrêtée *valeur à trois mois et quinze jours,* au lieu de commencer comme ci-dessus par la déduction de l'escompte des trois mois (1 1/2 p. 100), on calcule l'escompte en dedans proportionnel sur chaque paiement, en comptant 105 jours sur les versements effectués le jour du point de départ, 104 jours sur ceux faits le lendemain et ainsi de suite.

Les mois sont, dans ce cas, convertis en jours à raison de 30 l'un, c'est ainsi que trois mois et quinze jours font 105 jours.

Ce système est moins avantageux pour l'acheteur; aussi lorsque celui-ci a payé la majeure partie de la facture dans la première quinzaine, établit-on le règlement comme dans le 2e cas prévu plus haut, sauf à compter des intérêts de retard sur les versements différés.

4e cas. — L'acheteur a payé plus qu'il ne devait : on établit alors le règlement en calculant l'escompte sur la somme

qu'il aurait dû payer pour solde; on ne lui en alloue pas sur l'excédent qu'il pouvait ne pas verser.

Si, exceptionnellement, l'excédent provient d'un versement exigé par le vendeur, celui-ci doit payer de l'intérêt dessus.

5e cas. — Le terme pour les ventes publiques est généralement de deux ou de trois mois escomptables. Lorsque la facture est réglée par *versements à valoir,* les deux ou trois mois sont convertis en 60 ou en 90 jours, et l'on procède par voie de soustraction comme il a été expliqué pour le 3e cas.

Exemple : Une vente publique est faite le 2 mars au terme de deux mois. Un versement à valoir effectué le 2 mars bénéficie de 60 jours; un autre fait le 3 mars bénéficie de 59 jours et ainsi de suite.

Observation. — Dans des cas spéciaux, l'acheteur peut être conduit à faire des versements à valoir sur une facture avant le point de départ du terme de paiement; ces versements donnent lieu à escompte au taux de la Banque de France (lequel est généralement bien inférieur au taux commercial de 6 p. 100) jusqu'audit point de départ et à 6 p. 100 ensuite.

Les modèles de factures qui suivent comprennent des règlements de chaque sorte avec explications détaillées.

Acquit des factures. Timbre à quittance. — Quand une facture est entièrement payée, le vendeur doit l'acquitter, c'est-à-dire écrire au bas les mots : *pour acquit,* suivis de la date et de sa signature.

Conformément aux articles 18 et 19 de la loi du 23 août 1871, lorsqu'une facture est supérieure à 10 fr., le vendeur doit apposer un timbre de 0 fr. 10 c. près de l'acquit et l'oblitérer en y portant le nom de la localité, la date et sa signature.

Le coût du timbre est à la charge de l'acheteur, mais le vendeur qui aurait négligé de l'apposer et de l'annuler serait passible d'une amende de 62 fr. 50 c.

Les maisons de commerce peuvent être autorisées à oblitérer les timbres au moyen d'une griffe à encre grasse ; à cet effet, elles doivent adresser une demande à l'administration du timbre en fournissant l'empreinte de la griffe proposée.

La majeure partie des maisons de commerce remplissent cette formalité fiscale afin de perdre moins de temps à annuler les timbres.

Facture de commerce de détail.

FABRIQUE DE MEUBLES

MAISON
Vendant le meilleur marché de Lyon

TISSUS EN TOUS GENRES

MEUBLES ET LITERIE

PASSEMENTERIE POUR MEUBLES

TAPIS ET CARPETTES

PRIX FIXE

GRANDS MAGASINS DU BON MARCHÉ

ÉM. BOUGON

56, Rue des Pincettes
4, 6, 9, Rue Bernardin de Saint-Pierre
LYON

Doit Mlle *VIGNERON, E. V.*

PAYABLE COMPTANT SANS ESCOMPTE

27 juin.	1	*Paillasson*	»		*Fr.* 2	75
	3m,80	*Tapis passage* . . . . *le mètre*	*Fr.* 1	45	5	50
	5m,50	— *Linoleum* . . . . . . —	3	50	19	25
	6	*Supports poulies* . . . . . . *la pièce*	1	25	7	50
	10	*Clous à crochets*	»	»	»	50
	6	*Ferrures* . . . . *la pièce*	»	25	1	50
	5 h. 1/2	*Tapissier* . . . . *l'heure*	»	75	4	15
29 juin.	0m,75	*Frange*	»	30	»	25
	0m,45	*Bougrand*	1	10	»	50
		Façon et transformation d'un rideau de lit	»	»	15	»
	1	*Baldaquin*	»	»	3	75
	1 m.	*Toile*	»	»	»	65
		Fil de fer et conduites	»	»	»	50
		Façon d'un baldaquin	»	»	3	»
1er juillet.	1	*Table*	»	»	7	50
		Fr.			72	30

Timbre de quittance.

POUR ACQUIT:

Lyon, le 6 juillet

Pr E. BOUGON,

PETITJEAN.

Lyon,
le 6 juillet
Pr E. BOUGON.
PETITJEAN.
0 fr. 10 c.

Facture de commerce de demi-gros.

ENTREPÔT GÉNÉRAL DE VINS ET SPIRITUEUX

RUES DU LYCÉE, N° 13, ET MADAME-LAFAYETTE, N°s 7, 10 ET 14

BUREAUX : RUE MADAME-LAFAYETTE, 7

PARIS, *le 30 septembre*

Monsieur *DANIEL*, **Doit**

à MERIEULT

POUR CE QUI SUIT, PAYABLE A PARIS A 3 MOIS, OU COMPTANT, ESCOMPTE DE 2 0/0

SAVOIR

1892 *Mai*	*21*	*1/4*	*Barrique vin rouge. Bordeaux. Contenant 54 L. à. . . . . 1 fr. 25 c.*	»	»	*Fr. 67*	*50*
Août	*16*	*20*	*L. vin rouge à. . . . . » fr. 70 c.*	»	»	*Fr. 14*	»
			Droits de régie et d'octroi.	»	»	*Fr. 3*	*50*
				»	»	*Fr. 85*	»

S. E. et O.

Commerce de gros. — Facture de fabricant.

FORTS ESCOMPTES ET BONIFICATIONS EN DEHORS DE L'ESCOMPTE DE CAISSE POUR ANTICIPATION DE PAIEMENT.

Monsieur *GODFROY*, Rouen **Doit**

à VALLIN

POUR VENTE ET EXPÉDITION DES MARCHANDISES SUIVANTES, PAYABLES A 30 JOURS SOUS UN ESCOMPTE DE CAISSE DE 3 0/0.

Paris, *le 9 avril*

2	Douzaines	Jaconas . . . . Fr.	7 20	Fr. 14	40	»	»
2	—	—	8 30	16	60	»	»
				31	»	»	»
		Escompte 25 0/0.		7	75	Fr. 23	25
2	Douzaines	Retors	5 »	10	»	»	»
1	—	—		11	50	»	»
2	—	—	10 30	20	60	»	»
1	—	—		11	10	»	»
				53	20	»	»
		Escompte 45 0/0.		23	90	29	30
5	Kilogr.	Agrafes vernies	1 »	»	»	5	»
4	—	— argentées	4 50	»	»	18	»
	1/4	Gr. centimètres.	36 »	»	»	9	»
5	Kilogr.	Plomb	» 55	»	»	2	75
39		Pièces alpaga	» 70	»	»	27	30
50	Centimètres	Alpaga organsin couleur . . .	17 »	»	»	8	50
1	Mètre	Serge		5	85	»	»
		Escompte 32 0/0.		1	85	4	»
1		Ceinture.		»	»	2	75
1		—		»	»	6	»
3		Pièces velours	3 »	9	»	»	»
3		—	3 30	9	90	»	»
3		—	3 75	11	25	»	»
3		—	4 25	12	75	»	»
3		—	4 75	14	25	»	»
3		—	6 30	18	90	»	»
3		—	6 90	20	70	»	»
2		—	9 75	19	50	»	»
2		—	10 90	21	80	»	»
1		—		23	55	»	»
1		—		26	50	»	»
	1/2	—	27 50	13	75	»	»
1		—		29	50	»	»
	1/2	—	35 50	17	75	»	»
	1/2	—	39 50	19	75	»	»
				268	85	»	»
		Bonification 12 0/0 . . .		32	25	»	»
				236	60	»	»
		Escompte 50 0/0.		118	30	118	30
						254	15
		Escompte de caisse 3 0/0				7	65
		Valeur 31 mai				Fr. 246	50

S. E. et O.

Factures du haut Commerce.

N° 1.

LE HAVRE, *15 avril*

Monsieur *LÉVY, E. V.* **Doit**

à LAFAURIE

POUR VENTE ET LIVRAISON DE CE QUI SUIT PAYABLE A **4** MOIS **15** JOURS DE CE JOUR, SUIVANT MARCHÉ DE M. *LECOUFFE*, COURTIER

C. F.	2,000	**Cuirs salés secs sains ex « Labrador ».**				
		Kilogr. 21,037 50				
		Don 10 kilogr. par 100 cuirs. 200 »				
		Kilogr. 20,837 50 *à 89 fr. 50 les 50 kilogr.*	»	»	*Fr.* 37,299	15
		Escompte du 4e mois : 1/2 0/0	»	»	— 186	50
		Valeur 30 juillet prochain[1]			*Fr.* 37,112	65

S. E. et O.

RÈGLEMENT N° 1. — PAIEMENT UNIQUE LE JOUR DE L'ACHAT

15	*Avril*	*Fr.* 649	45	*Escompte intégral : 1 3/4 0/0 sur Fr. 37,112 65*
		— 36,463	20	*Espèces pour solde.*
		Fr. 37,112	65	

1. Voir les Extraits des usages du Havre.

RÈGLEMENT N° 2[1]. — Versements multiples dans la première quinzaine

		Escompte des 3 mois[2] *: 1 1/2 0/0 sur Fr. 37,112 65*				*Fr. 556*	*70*	*Escompte en dehors.*
15	*Avril*	*Fr. 12,000*	*»*	*Espèces.*	*15 jours*	*— 30*	*»*	*— en dedans.*
18	*—*	*— 18,000*	*»*	*—*	*12 —*	*— 36*	*»*	
24	*—*	*— 6,483*	*45*	*— solde*	*6 —*	*— 6*	*50*	
		— 629	*20*	*Avances. . .*	*. . . . .*	*Fr. 629*	*20*	
		Fr. 37,112	*65*					

RÈGLEMENT N° 3. — Versements multiples. Paiement notable après la première quinzaine

15	*Avril*	*Fr. 18,000*	*»*	*Espèces.*	*105 jours.*	*Fr. 315*	*»*	*Escompte en dedans.*
2	*Mai*	*— 18,000*	*»*	*—*	*88 —*	*— 264*	*»*	
4	*—*	*— 526*	*10*	*—*	*86 —*	*— 7*	*55*	
		— 586	*55*	*Avances.*	*. . . . .*	*Fr. 586*	*55*	
		Fr. 37,112	*65*					

1. **Détermination du paiement à faire pour solde d'une facture.** — Le jour où l'acheteur veut solder la facture, il détermine le versement à effectuer en retranchant du montant de la facture, les versements faits à valoir et l'escompte déjà acquis, puis il calcule l'escompte en dedans pour l'anticipation de paiement de la somme restant due, à moins qu'il n'y ait lieu de compter des intérêts de retard.

Exemple : Dans le règlement n° 2, pour déterminer le solde à payer le 24 avril, on a retranché de 37,112 fr. 65 c.

1°	Fr. 30,000	»	Montant des deux versements effectués.
2°	— 622	70	Escompte déjà acquis.
Ensemble.	Fr. 30,622	70	

Du reste, 6,489 fr. 95 c., on a déduit 6 fr. 50 c., soit 6 jours d'escompte en dedans et l'on a payé 6,483 fr. 45 c.

2. L'escompte des 3 mois étant calculé, la facture devient payable à 15 jours.

RÈGLEMENT N° 4. — VERSEMENTS MULTIPLES. MAJEURE PARTIE PAYÉE DANS LA PREMIÈRE QUINZAINE

		Escompte des 3 mois : 1 1/2 0/0 sur Fr. 37,112 65				*Fr. 556*	*70*	»	»	**Escompte en dehors.**
15	*Avril*	*Fr. 18,000*	»	*Espèces.*	*15 jours*	*— 45*	»	»	»	*Escompte en dedans.*
18	*—*	*— 18,000*	»	*—*	*12 —*	*— 36*	»	»	»	
6	*Mai*	*— 475*	*45*	*— solde*	*6 —*	»	»	»	*50*	**Intérêts de retard.**
		— 637	*20*	*Avances*[1]		*Fr. 637*	*70*			*Escompte.*
		Fr. 37,112	*65*			*— »*	*50*			*Intérêts de retard.*
						Fr. 637	*20*			*Escompte réel.*

N° 2.

LE HAVRE, *le 23 juillet*

Monsieur *MARTIN, E. V.* **Doit**

à BERNARD

POUR VENTE ET LIVRAISON DES MARCHANDISES SUIVANTES PAYABLES A 4 MOIS 15 JOURS DU 13 COURANT, COURTIER *TAULIN*

S.	**100**	**Sacs Cacao Para ex « Anselm ».**					
		Pesant brut Kil. 8,030 » *Tare 2 0/0. . . . 160 50* *Net . . . Kil. 7,869 50*	*à 80 fr. les 50 kilogr. Entrepôt.*	»	»	*Fr. 12,591*	*20*
		Escompte du 4e mois : 1/2 0/0		»	»	*— 62*	*95*
		Valeur 28 octobre				*Fr. 12,528*	*25*

S. E. et O.

---

1. Il est d'usage au Havre de mettre *Avances* au lieu d'escompte, en pareil cas.

RÈGLEMENT N° 5

13 juillet . .	*Fr. 12,500*	»	*Espèces.*
	— 219	*25*	*Escompte 1 3/4 0/0 sur 12,528 fr. 25 c.*
	Fr. 12,719	*25*	
	— 12,528	*25*	*Montant de la facture.*
	Fr. 191	»	*Excédent à me revenir.*

RÈGLEMENT N° 6

				Escompte 1 1/2 0/0		*Fr. 187*	*90*
Juillet	*13*	*Fr. 6,000*	»	*Espèces.*	*15 jours.*	*— 15*	»
—	*16*	*— 7,000*	»	*Espèces pour 6,312 fr. 75 c.*	*12 —*	*— 12*	*60*
		— 215	*50*	*Avances*	. . . . .	*Fr. 215*	*50*
		Fr. 13,215	*50*				
		— 12,528	*25*	*Facture.*			
		Fr. 687	*25*	*Excédent à me revenir.*			

OBSERVATIONS SUR LA FACTURE N° 2. — *Tare.* — Quand les marchandises se pèsent au demi-kilogramme [1], la tare se compte également au demi-kilogramme ; mais il est rare que le calcul donne juste un demi-kilogramme. Dans ce cas, voici la règle à suivre :

Tant que le quart de kilogramme n'est pas atteint, l'excédent est négligé ; du quart inclus jusqu'aux trois quarts exclus, on compte un demi-kilogramme ; à partir de $0^{kg},75$ on force.

Exemple :

$160^{kg},22$ passent pour 160 kilogr.
160 ,25 }
160 ,45 } passent pour $160^{kg},5$
160 ,60 }
160 ,75 }
160 ,87 } — 161 kilogr.

1. C'est-à-dire à un demi-kilogramme près.



Quand les marchandises se pèsent au kilogramme, la tare se compte également au kilogramme ; les fractions au-dessous d'un demi-kilogramme exclusivement sont négligées ; à partir d'un demi-kilogramme on compte un kilogramme.

Exemple :

452kg,45 passent pour 452 kilogr.
452 ,50 }
452 ,60 } passent pour 453 kilogr.

Règlements nos 5 et 6. — C'est le 4e cas visé ci-dessus : *Paiement en excédent.*

Dans le n° 5, l'acheteur a payé au delà, le jour de la vente.

Dans ce cas, on calcule l'escompte intégral sur le montant de la facture comme s'il avait versé seulement ce qu'il devait. Il ne lui est pas dû d'escompte sur l'excédent qu'il a versé à tort. Au versement, on ajoute l'escompte acquis, et l'on retranche du total le montant de la facture. La différence représente l'excédent à restituer à l'acheteur.

Dans le règlement n° 6, le versement formant excédent a eu lieu après le jour de la vente ; le règlement est établi comme si l'on avait versé le solde exact le 16 juillet ; l'escompte est calculé sur le paiement qu'on aurait dû faire (6,312 fr. 75 c.) et non sur les 7,000 fr. versés.

Le taux d'escompte 6 p. 100 est depuis longtemps bien supérieur au taux des revenus ordinaires et à celui qui est pratiqué en Banque. Si les vendeurs payaient les intérêts à 6 p. 100 sur les excédents, les acheteurs ayant des fonds disponibles verseraient toujours beaucoup plus qu'ils ne devraient chez les vendeurs solvables afin de bénéficier du taux de 6 p. 100 ; ce seraient des placements temporaires onéreux aux vendeurs qui ne pourraient pas retirer 6 p. 100 des fonds ainsi versés, soi-disant par inadvertance.

N° 3.

LE HAVRE, *le 23 juillet* .

Monsieur *RENUT, E. V.* **Doit**

à LEFÈVRE

POUR VENTE ET LIVRAISON DE CE QUI SUIT PAYABLE A 60 JOURS DU 22 COURANT (JOUR DE LA FIN DE LA LIVRAISON). ESCOMPTE 3 0/0 MARCHÉ A LIVRER DU 1er JUILLET , COURTIER *MONSALLIER*

C. B.	20	**Barriques Tafia Martinique ex « Hélène ».**				
		Contenant d'après dépotayage				
		Litres : **4,740** *à 55 degrés équivalant à*				
		— **4,828** *à 54* —				
		à 90 fr. l'hectolitre à 54 degrés	»	»	*Fr. 4,345*	*20*
		Escompte 3 0/0	»	»	*— 130*	*35*
		Valeur 20 septembre			*Fr. 4,214*	*85*

S. E. et O.

RÈGLEMENT N° 7

Juillet	*22*	*Fr. 1,000*	»	*Espèces.*	*60 jours à 5 0/0.*	*Fr. 8*	*35*
—	*28*	*— 2,000*	»	—	*54 —*	*— 15*	»
Août	*18*	*— 1,186*	*05*	— *solde*	*33 —*	*— 5*	*45*
		— 28	*80*	*Avances . . .*	*. . . . .*	*Fr. 28*	*80*
		Fr. 4,214	*85*				

OBSERVATIONS. — Les tafias se vendent à l'hectolitre de 54 degrés d'alcool pur. Si le liquide livré contient plus de 54 degrés, on ajoute, au litrage effectif, autant de cinquante-

quatrièmes qu'il y a de degrés en sus, et l'on a ainsi le litrage ramené à 54 degrés à facturer au prix de vente.

Inversement, si le liquide pèse moins de 54 degrés, les cinquante-quatrièmes se retranchent.

1er *Exemple :*

	4,740 litres à 55 degrés.
plus 1/54 de (4,740) . .	88 litres.
fournissent	4,828 litres à 54 degrés.

2e *Exemple :*

	4,740 litres à 53 degrés.
moins 1/54 de (4,740). . .	88 litres.
	4,652 litres à 54 degrés.

Règlement. — Le règlement n° 7 offre ceci de particulier que l'escompte est calculé à 5 p. 100 et en dedans, conformément à l'usage de Bordeaux pour les spiritueux, adopté au Havre.

N° 4.

LE HAVRE, *le 14 octobre*

Monsieur *LEDUC, E. V.* **Doit**

à DUPUIS

POUR VENTE ET LIVRAISON DES MARCHANDISES SUIVANTES PAYABLES A 3 MOIS 15 JOURS DU 13 COURANT (FIN DE LA LIVRAISON). MARCHÉ DU 10 OCTOBRE DE M. *LEMÉE*, COURTIER.

M. C.	**182**	**Sacs Café Gonaïves** *au débarquement du vapeur « Labrador ».*				
		116 sacs brut Kilogr. . . . 7,974 »				
		Tare 2 0/0 . . . . 159 50				
		Net. . Kilogr. 7,814 50 à 99 fr. les 50 kilogr. Entrepôt.	»	»	*Fr. 15,472*	*70*
		66 sacs bruts Kilogr.. . . 4,791 50				
		Tare 2 0/0 . . . 96 » / *Réfaction pour pierres . . . . 15 50* / *Réfaction pour vice propre . . 2 »* } *113 50*				
		Net . . Kilogr. 4,678 » à 102 fr. les 50 kilogr. Entrepôt.	»	»	*— 9,543*	*10*
		182 sacs.	»	»	*Fr. 25,015*	*80*
		Escompte 1 1/2 0/0	»	»	*— 375*	*25*
		Valeur, 28 octobre			*Fr. 24,640*	*55*

S. E. et O.

RÈGLEMENT N° 8.

Octobre	*13*	*Fr. 6,000*	»	*Espèces.*	*15 jours.*	*Fr. 15*	»
—	*16*	*— 12,000*	»	—	*12 —*	*— 24*	»
—	*19*	*— 6,000*	»	—	*9 —*	*— 9*	»
—	*22*	*— 59[illegible]*	*95*	*— solde.*	*6 —*	*— »*	*60*
		— 48	*60*	*Avances . . .*	*. . . . .*	*Fr. 48*	*60*
		Fr. 24,640	*55*				

RÈGLEMENT N° 9

Oct.	19	Fr. 12,000	»	Espèces.	9 jours.	Fr. 18	»	»	»	Escompte.
Nov.	8	— 12,000	»	—	11 —	»	»	Fr. 22	»	Intérêt de retard.
—	9	— 645	85	Esp. solde	12 —	»	»	— 1	30	—
		Fr. 24,645	85					Fr. 23	30	—
		— 5	30	Intérêt de retard.				— 18	»	Escompte.
		Fr. 24,640	55	Montant de la facture.				Fr. 5	30	Intérêt de retard.

RÈGLEMENT N° 10

Octobre.	11	Fr. 12,000	»	Espèces	2 jours à 3 0/0. 15 — 6 —	Fr. 2 — 30	» »
—	16	— 12,000	»	—	12 — 6 —	— 24	»
—	28	— 584	55	— solde.		»	»
		— 56	»	Avances . .	. . . .	Fr. 56	»
		Fr. 24.640	55				

Observations. — *Règlement n° 8.* — La facture ayant été escomptée de 1 1/2 p. 100, représentant trois mois de terme, il ne restait plus qu'un maximum de quinze jours d'escompte à calculer, ce qui ne présentait pas de difficultés.

Règlement n° 9. — Ce règlement prévoit le cas où les intérêts de retard sont supérieurs à l'escompte. Dans la pratique, les intérêts de retard s'écrivent à l'encre rouge.

Règlement n° 10. — Ce règlement s'applique à l'hypothèse d'un versement fait avant le point de départ du terme, ce qui a lieu lorsque l'acheteur veut enlever une partie de sa marchandise avant la fin de la livraison au débarquement du navire importateur. Le vendeur ne doit dans ce cas que de l'escompte au taux de la Banque de France pour les jours compris entre le versement et le commencement du terme.

Factures de marchandises vendues au « Canal à ordres ».

FACTURE PROVISOIRE

N° 5.

HAVRE, *le 15 juillet*

Monsieur *LANGLOIS, E. V.* **Doit**

à BOURGEOIS

POUR VENTE ET REMISE DES DOCUMENTS (CONNAISSEMENTS EN 3 EXEMPLAIRES, CHARTE-PARTIE, POLICE D'ASSURANCE) DES MARCHANDISES SUIVANTES CHARGÉES A BUENOS-AYRES SUR LE NAVIRE FRANÇAIS « **Plata** », ARRIVÉ AU CANAL A ORDRES ET RELEVANT DE FALMOUTH POUR ANVERS.

1	**grenier bois de Quebracho.**				
	3,477 rondins pesant suivant connaissement Kilogr. 513,284				
	Déchet de route approximatif 5 0/0. . 25,664				
	Kilogr. 487,620				
	Don pour pourri et aubier 2 0/0. . . . 9,752				
	Kilogr. 477,868 à 70 fr. les 1,000 kil. .	»	»	*Fr. 33,450*	75
	Escompte 2 1/4 0/0	»	»	*— 752*	60
				Fr. 32,698	15
	A déduire :				
	Fret sur kilogr. 487,620 à 45 fr. les 1,000 kil.	*Fr. 21,942*	90	»	»
	Moins commission de consignation, suivant charte-partie, 2 0/0	*— 438*	85	»	»
		Fr. 21,504	05	»	»
	Gratification au capitaine, suivant charte-partie	*— 250*	»	»	»
		Fr. 21,754	05	»	»
	Moins avances au capitaine à Buenos-Ayres.	*— 9,988*	65	*— 11,765*	40
	Payables contre remise des documents			*Fr. 20,932*	75

S. E. et O.

FACTURE DÉFINITIVE

N° 5 bis.

Havre, *le 12 août*

Monsieur *LANGLOIS, E. V.* **Doit**

à BOURGEOIS

POUR VENTE ET LIVRAISON A ANVERS PAR LE NAVIRE « **Plata** »
DES MARCHANDISES SUIVANTES :

1	**grenier bois de Quebracho.**				
	Poids de débarquement. . . Kilogr. 470,515				
	Don pour pourri et aubier 2 0/0. . . . 9,410				
	Kilogr. 461,105 à 70 fr. les 1,000 kil. .	»	»	*Fr. 32,277*	35
	Escompte 2 1/4 0/0.	»	»	*— 726*	25
	A déduire :			*Fr. 31,551*	10
	Fret sur kilogr. 470,515 à 45 fr. les 1,000 kil.	*Fr. 21,173*	15	»	»
	Moins commission de consignation suivant charte-partie 2 0/0.	*— 423*	45	»	»
		Fr. 20,749	70	»	»
	Gratification au capitaine	*— 250*	»	»	»
		Fr. 20,999	70	»	»
	Moins avances au capitaine à Buenos-Ayres.	*— 9,988*	65	*— 11,011*	05
	Valeur 10 août			*Fr. 20,540*	05

S. E. et O.

RÈGLEMENT N° 11.

15 juillet	*Fr.* 20,932	75	*Espèces.*
Intérêts du 15 juillet au 10 août (fin de livraison) : 26 jours à 5 0/0	— 75	60	
	Fr. 21,008	35	
Facture définitive	— 20,540	05	
Valeur 10 août	*Fr.* 468	30	*Excédent.*

Observations. — Lorsque les cargaisons venant à option sont vendues sur le poids de débarquement, et que les acheteurs font relever le navire pour un autre port que le Havre, ils doivent payer le montant d'une facture provisoire afin que les vendeurs leur délivrent les documents nécessaires pour recevoir le chargement du capitaine, ou pour encaisser le montant de l'assurance dans le cas où le navire se perdrait entre le port d'ordres et celui de destination.

Le capitaine délivre la marchandise aux porteurs des connaissements en règle, et la compagnie d'assurances paie de même l'indemnité à ceux qui ont acheté la police ou contrat d'assurance, et qui en sont régulièrement en possession.

La facture provisoire s'établit d'après les indications du connaissement. Lorsque la livraison est effectuée, on dresse la facture définitive, et l'on règle le solde ou l'excédent suivant que la facture provisoire a été trop forte ou trop faible.

Fret. — L'acheteur est obligé de payer le fret au capitaine aussitôt qu'il reçoit la marchandise ; mais comme le fret est *inclus* dans le prix de vente, le vendeur qui le *doit* le retranche de sa facture.

Lors de l'affrètement d'un navire, il est fréquemment stipulé une commission en faveur des consignataires des affréteurs : c'est le cas prévu ci-dessus.

De même, il est très souvent alloué une gratification au capitaine ; celle-ci constitue un surfret pour les négociants.

Les capitaines qui ont besoin d'argent dans les pays d'outre-mer reçoivent des avances sur leur fret ; mais comme celui-ci n'est dû qu'à destination, ils paient des intérêts pour l'anticipation de paiement et les frais d'assurance des avances contre le risque maritime, car si le navire faisait naufrage les avances sur fret seraient perdues pour l'expéditeur s'il n'avait pas la précaution de les faire assurer comme les marchandises.

Règlement. — Comme l'excédent a été versé sur la demande du vendeur qui a exigé le montant de la facture provisoire pour délivrer les documents, il doit payer des intérêts à l'acheteur sur ledit excédent.

N° 6.

LE HAVRE, *le 20 avril*

Monsieur *PENEL, E. V.* **Doit**

à MIGNOT

POUR VENTE ET LIVRAISON DES MARCHANDISES SUIVANTES PAYABLES A 3 MOIS DU 19 COURANT. VENTE PUBLIQUE DU 19 AVRIL

C. M.	48	**Balles coton Louisiane ex « Paris »**				
		Pesant brut. Kil. 10,576				
		Tare, don et surdon 5 0/0. . . 528				
		Net. . Kil. 10,048 *à 51 fr. les 50 kilogr.*	»	»	*Fr. 10,248*	95
		Valeur 19 juillet				

S. E. et O.

RÈGLEMENT

20	*Avril*	»	»	*Fr. 10,000*	»	*Paris vue*			
		»	»	*— 1*	*40*	*Escompte*	*2 jours à 2 1/2 0/0.*	»	»
		Fr. 9,998	*60*	*Net*			*89 — à 6 0/0. . .*	*Fr. 148*	*30*
		— 100	*60*	*Espèce solde*			*86 — — . . .*	*— 1*	*45*
		— 149	*75*	*Avances . . . .*			*. . . . .*	*Fr. 149*	*75*
		Fr. 10,248	*95*						

Remarque. — Trois mois sont comptés pour 90 jours dans le calcul de l'escompte.

Lorsque l'acheteur remet en paiement des effets de commerce que le vendeur accepte, ces effets sont d'abord escomptés au taux de la Banque de France, et le net en est porté dans le règlement de la facture au même titre que des espèces qui auraient été versées le jour de la remise des effets.

Les chèques et les effets à vue supportent de deux à quatre jours d'escompte suivant les conventions.

Du Compte de revient. — Les commerçants doivent établir pour chaque achat un *compte de revient* destiné à leur servir de base ou d'élément d'appréciation pour la fixation de leurs prix de ventes.

Un compte de revient comprend :

1° La facture d'achat escomptée ;

2° Les frais d'achat ;

3° Un percentage de frais généraux ;

4° Les frais et escompte de vente ;

5° Le rendement probable ;

6° Le prix de revient de l'unité aux conditions dans lesquelles la vente aura lieu.

Les comptes de revient ont une importance capitale dans certaines branches de commerce et dans l'industrie ; mais

ils en ont beaucoup moins dans le négoce ou grand commerce.

En effet, un fabricant doit établir un compte de revient pour déterminer judicieusement son prix de vente; il a la faculté de fixer ce prix, car, le plus souvent, il a une clientèle acquise qui, dans une certaine mesure, s'en rapporte à lui; la concurrence, bien que sérieuse, n'a pas une influence instantanée sur la majeure partie des produits fabriqués et des marchandises vendues en demi-gros et en détail.

Il n'en est pas de même à la Bourse des marchandises où un article varie notablement de prix plusieurs fois dans la même journée. Là, les vendeurs ne peuvent pas demander un prix basé sur ce que leur a coûté la marchandise; ils doivent vendre *au cours du moment,* c'est-à-dire subir la loi de l'offre et de la demande.

Lorsqu'un négociant a un lot de café à vendre, il aurait beau expliquer aux acheteurs que sa marchandise lui a coûté 100 fr. les 50 kilogr., par exemple; si le cours actuel est 90 fr., ils ne lui offriront rien de plus. D'ailleurs, ils lui feraient remarquer, avec raison, que si ce café lui avait coûté 80 fr., il ne le leur aurait pas dit, et qu'en tout cas il n'aurait pas admis qu'on se targuât de son prix d'achat pour lui offrir moins que le cours du jour.

Les prix de revient, en matière de négoce, sont donc des éléments d'appréciation, mais n'ont que peu ou pas d'influence sur le prix de vente. C'est une vérité que bien des commettants ne veulent pas comprendre, ayant la prétention que leurs commissionnaires vendent leurs produits en raison de leur prix de revient, plus ou moins juste d'ailleurs.

Compte de revient au Havre des marchandises ci-après venues de Calcutta[1] par vapeur « France »

			Roupies.	Annas.	Pices.	Roupies.	Annas.	Pices.
MORON	10	Caisses Indigo.						
M HAVRE 1791/1800		*Brut Factory Maunds 46 20 12*						
		Ture réelle . . . . . 10 9 »						
		Net Factory Maund. 36 11 12						
		à 202 roupies 8 annas par Factory Maund.	»	»	»	7,349	7	9
		Frais à Calcutta :						
		Courtage 1 0/0	73	8	»	»	»	»
		Intérêts 10 jours à 6 0/0 . . .	12	4	»	»	»	»
		Assurance contre le feu sur R. 8,200 à 1/4 0/0.	20	8	»	»	»	»
		Réception, pesage, conditionnement, emballage en double toile, marquage, embarquement à R. 6.8.0 par caisse .	65	»	»	»	»	»
		Menus frais, droits de stationnement sur la rivière, frais d'échantillons, télégrammes, etc., à R. 6 par caisse. . . .	60	»	»	»	»	»
		Fret à R. 9 par caisse.	90	»	»	»	»	»
		Timbre de connaissement . . .	1	»	»	322	4	»
						7,671	11	9
		Commission d'achat 3 1/2 0/0.	»	»	»	268	8	3
						7,940	4	»
		Timbre de la traite	»	»	»	4	8	»
						7,944	12	»
		à Fr. 1.79 la roupie.	»	»		Fr. 14,221	10	
		Valeur à 6 mois de vue ; documents délivrables contre paiement ; escompte de la traite à l'arrivée du navire 178 jours à 3 0/0	»	»		— 210	95	
		Reporté	»	»		Fr. 14,010	15	

1. Les poids indiens sont : le Factory Maund, le seer et le chitack. Le Factory Maund vaut 40 seers, le seer vaut 16 chitacks.

Les monnaies de compte indiennes sont : la roupie, l'anna et le pice. La roupie vaut 16 annas, l'anna vaut 12 pices.

Report		»	»	*Fr. 14,010*	*15*
Frais au Havre :					
Assurance maritime sur £ 630[1] *à 8 shillings par £ 100. £*	*2 10 5*	»	»	»	»
Escompte et remise .	*0 4 5*	»	»	»	»
£	*2 6 »*				
à fr. 25.20		*Fr. 57*	*95*	»	»
Port des échantillons de Calcutta au Havre		*— 41*	*45*	»	»
Timbre de connaissement, droits de signaux, de hangars et frais de débarquement . . .		*— 3*	*45*	»	»
Permis de douane et droit de statistique		*— 1*	*60*	»	»
Camionnage, pesage et arrimage		*— 9*	*90*	»	»
Assurance contre le feu sur quai et menus frais		*— 6*	*80*	»	»
Escompte à la vente.	*2 1/4 0/0*				
Courtage à la vente.	*1/4 0/0*				
	2 1/2 0/0	*— 362*	*35*	*— 483*	*50*
Prix de revient				*Fr. 14,493*	*65*

Rendement :

Factory Maunds **36. 11. 12** *à* **32**kg**.50** *le Factory Maund : Kilogr.* **1.179,5469.**
Revient fr. 14.493,65 pour kilogr. 1.179,5469. soit fr. **6,144** *par 1/2 kilogr. à l'arrivée.*

Du compte d'achat. — Un compte d'achat de commissionnaire se compose de :

1° La copie de la facture du vendeur ;
2° Les frais d'achat, réception et expédition ;
3° Les doits de douane, régie et octroi, s'il y en a ;
4° La commission d'achat ;
5° Le total général.

1. Les monnaies anglaises sont : la livre sterling, le shilling et le penny. La livre sterling vaut 20 shillings, le shilling vaut 12 pence.

Lorsque le commissionnaire accorde à son commettant un crédit plus long que celui qui a été consenti par le vendeur, il ne déduit pas dans le compte d'achat tout l'escompte qu'il a reçu, mais seulement la partie de l'escompte afférente à l'anticipation de paiement du commettant ; la différence représente, dans ce cas, l'intérêt de l'argent du commissionnaire. Si le commettant ne paie qu'à l'expiration du terme, il ne lui est pas alloué d'escompte du tout ; s'il ne règle qu'après ce terme, il est, au contraire, redevable envers le commissionnaire d'intérêts moratoires ; il en est de même s'il ne paie qu'à terme lorsque le commissionnaire a payé comptant sans escompte.

MODÈLE.

Compte d'achat.

Le Havre, *le 14 août*

Monsieur *LEJEUNE, Paris* **Doit**

à BERNARD et DUFOUR

POUR ACHAT FAIT POUR SON COMPTE DES MARCHANDISES SUIVANTES PAYABLES DANS LE HAVRE, A 3 MOIS, ESCOMPTE 3/4 0/0, ET EXPÉDIÉES A SON ADRESSE, PAR CHEMIN DE FER PETITE VITESSE, A SES RISQUES ET PÉRILS.

L. P.	**10**	**Fûts huile de baleine, ex « La Gascogne »**						
		Brut . . . . . Kilogr. 9.840						
		Tare 1/6. . . . 1.640						
		Réfaction pour pied 10 1.650						
		Net. . . Kilogr. 8.190 à 34 fr. les 50 kilogr.			»	»	*Fr. 5.569*	*20*
		Escompte 3/4 0/0			»	»	*— 41*	*75*
		Frais :					*Fr. 5.527*	*45*
		Courtage d'achat 1/4 0/0 et timbre de marché	*Fr. 14*	*20*				
		Tonnelier pour recevoir et conditionner	*— 10*	*50*				
		Transport à la gare	*— 19*	*70*				
		Timbre de traite.	*— 2*	*95*				
		Lettres et menus frais	*— 2*	*20*	*Fr. 49*	*55*		
		Commission d'achat 2 0/0			*— 111*	*40*	*— 160*	*95*
		Valeur 14 novembre prochain.					*Fr. 5.688*	*40*

S. E. et O.

Remarque. — Les commissionnaires Bernard et Dufour

avaient payé comptant les 10 fûts d'huile et bénéficié de 2 1/4 p. 100 d'escompte ; mais comme leur commettant ne les paiera que dans trois mois, ils ne lui accordent que 3/4 p. 100 d'escompte, conservant pour eux 1 1/2 p. 100, soit 3 mois à 6 p. 100 l'an.

Du compte de vente. — Un compte de vente comprend :

1° Les factures de ventes dont on détermine la valeur ou échéance moyenne s'il y a lieu ;

2° Les frais, droits et commissions que l'on retranche du montant des factures pour obtenir le produit net.

Compte de vente et net produit des marchandises suivantes retirées du vapeur « Portena » venu de Santos le 27 juillet d'envoi et pour compte de MM. ASPINWALL & Cie.

R. S.	500	**Sacs Café**				
19.. juill. 31	*450*	*Sacs sains vendus de gré à gré au débarquement.*				
		Brut . . . Kilogr. 26.844				
		Tare 2 0/0 537				
		Net. . . Kilogr. 26.307 à 85 fr. les 50 kilogr.	*Fr.44.721*	*90*		
		Escompte 1 3/4 0/0.	*— 782*	*60*	*Fr.43.939*	*30*
19.. août 10	*50*	*Sacs avariés vendus publiquement.*				
		Brut . . . Kilogr. 3.071 »				
		Tare 2 0/0 61,5				
		Net. . . Kilogr. 3.009,5 à 75 fr. les 50 kilogr.	*Fr. 4.514*	*25*		
		Escompte 1 0/0	*— 45*	*15*	*— 4.469*	*10*
	500	Sacs.. *Valeur commune 1er août*			*Fr.48.408*	*40*
		Reporté			*Fr.48.408*	*40*

Report					Fr. 48.408	40
Frais :						
Assurance maritime 1/2 0/0 sur Fr. 40,000, polices et taxe.			Fr. 202	65		
Fret sur kilogr. 29.915 à 50 fr. et 10 0/0 les 900 kilogr..	Fr. 1.828	15				
Frais de docks, signaux et timbre de connaissement.	— 14	80	— 1,842	95		
Intérêts (du 28 juillet au 1er août) 4 jours à 6 0/0 sur Fr. 2.045 60 (fret et assurance).			— 1	35		
Impôt de statistique et permis de douane.	Fr. 50	70				
Voiliers au débarquement, conditionnement et échantillonnage	— 49	30				
Transport à la vente publique de 50 sacs avariés.	— 7	45				
Disposition pour vente publique et pesage de 50 sacs avariés	— 4	35				
Frais de vente publique, courtage, enregistrement de 50 sacs avariés	— 62	05				
Courtage de vente 1/4 0/0 sur Fr. 44.721 90 et 1/2 timbre de marché	— 112	10				
Assurance contre le feu, lettres et menus frais . .	— 53	95	— 339	90		
Commission de vente et ducroire 1 0/0 sur Fr. 49.236 15			— 492	35	— 2.879	20
Net produit, valeur 1er août					Fr. 45.529	20

S. E. et O.

Le Havre, *le 12 août*

De chez GOUPIL.

Le Havre.

Compte de vente et net produit des marchandises suivantes retirées par A. BERNARD du vapeur « Sully » venu de New-York, le 27 juillet d'envoi de MM. MILLS et Cie pour compte de Monsieur ROGER, Paris.

C.	2.000	**Cuirs salés secs vendus publiquement.**						
août 2		*Poids brut . Kil. 21.101 50*						
		Don 10 kil. pour 100 cuirs. . . . 200 »						
		Net. . . Kil. 20.901 50 à 89 fr. 50 les 50 kil.			*Fr. 37.413*	*70*		
		Escompte 1 1/2 0/0			*— 561*	*20*	*Fr. 36.852*	*50*
		Frais :						
		Fret sur kilogr. 21.101 50 à 60 fr. et 5 0/0 les 1.000 kilogr.	*Fr. 1,329*	*40*				
		Frais de quai, signaux et timbre de connaissement.	*— 117*	*20*	*Fr. 1.446*	*60*		
		Impôt de statistique et permis de douane.	*Fr. 2*	*90*				
		Réception au débarquement et classement	*— 141*	*45*				
		Transport en magasin et arrimage	*— 104*	*30*				
		Disposition pour vente publique et lotissement. . .	*— 34*	*75*				
		Frais de vente publique, courtage et enregistrement	*— 343*	*80*				
		Magasinage et livraison. .	*— 60*	*25*				
		Assurance contre le feu, lettres et menus frais . .	*— 70*	*45*	*Fr. 757*	*90*		
		Commission de vente et ducroire 1 0/0 sur Fr. 37.413 70			*— 374*	*15*	*— 2.578*	*65*
		Net produit, valeur 2 août					*Fr. 34.273*	*85*

S. E. et O.

Le Havre, *le 18 août*

Des comptes de frais d'expédition ou de transit. — Pour bien établir un compte de frais, il faut être au courant de l'opération matérielle qui y a donné lieu, et la suivre méthodiquement depuis son début jusqu'à sa terminaison. Il n'est rien de mieux, d'ailleurs, que de préparer des formules étudiées prévoyant les cas les plus usuels, car ce qu'il faut surtout éviter, en pareille matière, c'est d'oublier de réclamer des sommes déboursées. Les frais à réclamer ne sont pas toujours ceux qui ont été payés réellement, vu que, par le groupement, les commissionnaires, expéditeurs ou transitaires peuvent faire des économies dont ils ne sont pas tenus de faire bénéficier leurs clients.

Ainsi, pour transporter un colis de 100 kilogr. d'un endroit à un autre, un camionneur prend, pour son dérangement, un minimum de 1 fr. 50 c., prix qu'il perçoit d'ailleurs par tonne de 1.000 kilogr. pour des transports atteignant ou dépassant ce poids.

Or, supposons qu'un transitaire reçoive en même temps de 10 clients 10 colis de 100 kilogr. chacun, à expédier par le même navire ; il fait réunir sur la même voiture les 10 colis et ne paie au voiturier que 1 fr. 50 c. de transport, ce qui ne l'empêche pas de réclamer à chaque envoyeur 1 fr. 50 c., attendu que chacun est redevable d'un minimum de transport.

Des circonstances analogues peuvent se présenter fréquemment.

Compte de frais (Transit d'importation).

Le Havre, *le 4 août*

Monsieur *VARNIER*, *Paris* **Doit**

à BERNARD

POUR FRAIS ET DÉBOURS AUX MARCHANDISES SUIVANTES REÇUES PAR LE VAPEUR « SAINT-LAURENT » D'ENVOI DE MM. ROSE ET Cie NEW-YORK ET EXPÉDIÉES A SON ADRESSE PAR CHEMIN DE FER P. V.[1] SOUS SUITE D'ENTREPÔT GARE DES BATIGNOLLES.

R. G. 1/60	60	**Caisses machines. Kilogr. 30.115.**				
		Fret sur 125m³.640 à 25 fr. et 5 0/0 par m³	*Fr.* 3.298	05		
		Frais de tente, signaux et timbre de connaissement	— 32	70	*Fr.* 3.330	75
		Impôt de statistique et permis de douane.	*Fr.* 6	60		
		Tonneliers au débarquement, surveillance et conditionnement.	— 30	»		
		Transport à la gare	— 60	25		
		Assurance contre le feu sur le quai, lettres et menus frais	— 11	75	— 108	60
		Commission de Transit 1 fr. par colis.			— 60	»
		Valeur comptant.			*Fr.* 3.499	35
					S. E. et O.	

---

1. P. V. (Petite vitesse.)

Compte de frais (Transit d'exportation).

LE HAVRE, *le 8 décembre*

Monsieur *ROGER*, PARIS **Doit**

à BERNARD

POUR EXPÉDITION DES MARCHANDISES SUIVANTES REÇUES PAR CHEMIN DE FER ET CHARGÉES SUR LE VAPEUR « NEPTUNE » A L'ADRESSE DE MM. SMITH ET Cie, A NEW-YORK.

A. D. 1/251	251	**Caisses Tissus de laine. Kilogr. 20.275.**				
		Port jusqu'au Havre			*Fr. 150*	*65*
		Assurance maritime sur fr. 75.000 à 1/2 0/0 polices et taxe			*— 378*	*70*
		Camionnage, permis, statistique et vérification de douane	*Fr. 26*	*70*		
		Connaissements timbrés, affranchissement et menus frais	*— 5*	*75*	*— 32*	*45*
		Commission de Transit s/251 colis à 1 fr. 50 c.			*— 376*	*50*
		Valeur comptant			*Fr. 938*	*30*
					S. E. et O.	

Compte de courtage. — Les courtiers établissent leurs comptes par trimestre.

N'ayant pas les éléments voulus pour les faire entièrement, ils ne mentionnent que :

1° La date des opérations faites par leur ministère ;

2° Le nom du co-contractant, en le faisant précéder de la préposition *de* si le titulaire du compte était acheteur, et de *à* s'il était vendeur ;

3° Le prix de l'unité de vente.

Les négociants remplissent eux-mêmes la colonne destinée à recevoir le montant des affaires traitées et calculent le courtage dû.

En ce qui concerne la somme sur laquelle le courtage doit être compté, il y a divergence d'opinion. Les courtiers prétendent naturellement qu'il doit l'être sur le montant principal de la facture, et quand ils le connaissent, ils calculent eux-mêmes le courtage sur ce montant, ce qui a lieu notamment pour les ventes publiques dont les produits figurent dans les procès-verbaux authentiques.

Mais, de leur côté, les négociants qui remplissent les comptes trimestriels des ventes de gré à gré ne portent que le produit net, soit la somme principale diminuée de l'escompte total.

Exemple : Une marchandise se vend sous l'escompte de 2 1/4 p. 100 ; le courtier prétend avoir droit à sa rémunération sur 100 fr. ; le négociant n'est disposé à l'accorder que sur 97 fr. 75 c. (100 fr. — 2 fr. 25 c.).

Nous pensons que, rigoureusement, le courtage n'est dû que sur la somme escomptée ; c'est cette somme, en effet, qui est le véritable montant de l'affaire.

Le droit de timbre des marchés est réclamé par moitié aux contractants.

Rappelons à cette occasion que ce droit est de 1 fr. 80 c.

pour les affaires dépassant 10.000 fr. et de 0 fr. 60 c. pour celles de 10.000 fr. et au-dessous.

Les transactions de peu d'importance ne font pas l'objet d'un marché régulier, afin d'éviter le droit de timbre.

Compte de courtage.

LE HAVRE, *le 31 décembre* .

Monsieur *BERNARD, E. V.* **Doit**

à HAREL, COURTIER INSCRIT

POUR LES COURTAGES SUIVANTS :

4e trimestre .

Date du marché.	Contre-parties. Marchandises. Prix.				
Novembre 4	*de* HAULET. *100 S. Cacao à Fr. 88 »*			*Fr. 12.604*	*55*
— 12	*à* DURAND . *25 — à Fr. 91 »*			*— 3.199*	*60*
— 20	*de* SIMON . *100 S. Café à Fr. 78,50*			*— 10.185*	*30*
— 22	*à* DUVAL. . *5 — à Fr. 79 »*			*— 512*	*30*
				Fr. 26.501	*75*
	Courtage 1/4 0/0			*Fr. 66*	*25*
	3/2 Timbres de marché . .			*— 2*	*10*
	Timbre à quittance			*— »*	*10*
				Fr. 68	*45*
				S. E. et O.	

Compte de courtage et de frais de vente publique.

Le Havre, *le 4 août*

Messieurs *BERNARD et DUFOUR, E. V.* **Doivent**

à LAVAL, COURTIER ASSERMENTÉ

POUR COURTAGE ET FRAIS DE VENTE PUBLIQUE DE

R. S. 50 Sacs Café ex « Portena »

Courtage 1/2 0/0 sur Fr. 3.465 10			*Fr. 17*	*35*
Enregistrement 2 0/0 sur Fr. 716 95.	*Fr. 14*	*40*		
— *1 0/00 sur Fr. 2.748 15.*	— *2*	*76*		
	Fr. 17	*16*		
Double décime 1/2 par franc en sus.	— *4*	*29*	— *21*	*45*
Droit des pauvres 1 0/00 sur Fr. 3.465			— *3*	*45*
Location de la salle de vente publique 1/3 0/00 sur Fr. 3.465			— *1*	*15*
Prorata des frais de vente publique, catalogues, etc.			— *22*	»
			Fr. 65	*40*
Timbre de la quittance			— »	*10*
			Fr. 65	*50*
			S. E. et O.	

Comptes de la Caisse de liquidation.

CAISSE DE LIQUIDATION
des Affaires en Marchandises au Havre
Société anonyme
Capital : 6 millions de francs.

Bordereau de Liquidation n° 1

CAFÉ

Bulletin d'Achat *N° 284 à Fr.* **75** *par 50 kilogr.*
Bulletin de Vente *N° 345 à Fr.* **80** *par 50 kilogr.*

(500 Sacs Café, Poids brut 30.000 kilogr., net 29.400)

Débit — **Crédit**

Débit Fr.	c.			Crédit Fr.	c.
		500 *Sacs Café sur* Mai	. *Kilogr.* 29.400.		
Fr. 44.100	»	*Au prix d'achat de Fr.* 75.	*Au prix de vente de Fr.* 80.	*Fr.* 47.040	»
— 771	75	*Escompte 1 3/4 0/0.* .	*Escompte 1 3/4 0/0.* .	— 823	20
Fr. 43.328	25	*Net.*	*Net.*	*Fr.* 46.216	80
		Différence entre les deux factures. .		*Fr.* 2.888	55
Fr. 84	70	*Escompte du* 7 décembre *au* 31 mai *soit* 176 *jours à 6 0/0 sur Fr.* 2.888,55 . .			
		Fr. 108 30 *Courtage 1/4 0/0 sur Fr.* 43.328,25, *courtier* DÉGUEUSER.			
		— 0 60 *Timbre de marché.*			
		— 115 55 *Courtage 1/4 0/0 sur Fr.* 46.216,80, *courtier* BELLEST.			
		— 0 60 *Timbre de marché.*			
		— 1 20 *Retenue pour arbitres*			
— 227	85	— 1 60 *Dépêches*			
— 2.576	»	**Balance** *en* notre *faveur*			
Fr. 2.888	55			*Fr.* 2.888	55

S. E. et O. *Havre, le 7 décembre*

De chez MM. BERNARD et DUFOUR.

Explications relatives au bordereau de liquidation n° 1. — MM. Bernard et Dufour ont acheté à une date quelconque 500 sacs café livrables sur mai à 75 fr. les 50 kilogr. ; ils les ont revendus plus tard à 80 fr.

Ne voulant pas atteindre le 31 mai pour liquider leur bénéfice, ils dressent le bordereau de liquidation qui précède, lequel contient à droite le produit de la vente et à gauche le montant de l'achat. La différence entre les deux factures constituant le bénéfice brut est portée à droite, c'est-à-dire au crédit des contractants.

Ce bénéfice n'est dû que le 31 mai ; pour liquider le 7 décembre, la Caisse de Liquidation retient l'escompte du 7 décembre au 31 mai, soit 84 fr. 70 c. ; cette somme est naturellement inscrite au débit des opérateurs ainsi que les courtages et frais que la Caisse de Liquidation paie directement aux courtiers.

L'excédent du bénéfice sur l'escompte et les frais, soit 2.576 fr., est encaissable le 7 décembre.

Si les intéressés ne le touchent pas immédiatement, cet excédent est porté au crédit de leur compte courant et produit des intérêts en leur faveur à un taux convenu.

MODÈLE.

CAISSE DE LIQUIDATION
Des Affaires en Marchandises au Havre
Société anonyme
Capital : 6 millions de francs.

Bordereau de Liquidation n° 2

COTON

*Contrat d'Achat N^os^* **452/4** *à Fr.* **64** *par 50 kilogr.*
*Contrat de Vente N^os^* **785/7** *à Fr.* **68** *par 50 kilogr.*

(50 Balles Coton, Poids net, kilogr. 11.000)

Débit				Crédit	
		100 *Balles coton sur* Mars. *Kilogr.* 22.000.			
Fr. 28.160	»	*Au prix d'achat de Fr.* 64.	*Au prix de vente de Fr.* 68	*Fr.* 29.920	»
— 563	20	*Escompte 2 0/0* . . .	*Escompte 2 0/0* . . .	— 598	40
Fr. 27.596	80			*Fr.* 29.321	60
— 69	»	*Escompte 1/4 0/0* . .	*Escompte 1/4 0/0* . .	— 73	30
Fr. 27.527	80	*Net.*	*Net.*	*Fr.* 29.248	30
		Différence entre les deux factures. .		*Fr.* 1.720	50
Fr. 10	»	*Commission de la Caisse de Liquidation* 0,10 *par Balle*			
— 1	»	*Dépêches des courtiers 0 fr. 01 par balle* . . .			
— 29	25	*Escompte du* 19 décembre *au* 31 mars *soit* 102 *jours à 6 0/0 sur Fr.* 1.720,50. . .			
		Fr. 34 | 40 — *Courtage 1/8 0/0 sur Fr.* 27.527,80, *courtier* Martin			
		— » | 60 — *Timbre de marché*			
		— 36 | 55 — *Courtage 1/8 0/0 sur Fr.* 29.248,30, *courtier* Lucas			
— 72	15	— » | 60 — *Timbre de marché*			
— 1.608	10	**Balance** *en* notre *faveur*			
Fr. 1.720	50			*Fr.* 1.720	50

S. E. et O. Havre, *le 19 décembre* [illegible]

De chez MM. BERNARD et DUFOUR.

Remarques sur le bordereau n° 2. — Les explications données pour le bordereau n° 1 s'appliquent au n° 2.

Pour l'article coton, les contractants paient à la Caisse de Liquidation une commission de 0 fr. 10 c. par balle, tandis que, pour le café, les courtiers supportent seuls la commission.

Il est aussi d'usage, pour le coton, que les négociants paient un droit de 0 fr. 01 c. par balle pour couvrir les frais de dépêches télégraphiques destinées à les renseigner journellement sur la situation des principaux marchés du monde.

MODÈLES.

CAISSE DE LIQUIDATION
Des Affaires en Marchandises au Havre
Société Anonyme
Capital : 6 millions de francs

Bordereau de Liquidation n° 3

Contrat de VENTE K *N°* **59.537** *à Fr.* **85** *par 50 kilogr.*

Liquidé par Filière *N°* **11** *de MM.* **BERNARD et DUFOUR**

Débit					Crédit	
		500 S. Café *s/* Janvier . *Net Kilogr. 29.400.*				
		Au prix de vente de Fr. 85 . . .	*Fr. 49.980*	»		
		Escompte 1 3/4 0/0. .	— 874	65		
		Valeur vingt-six *courant.* .	*Fr. 49.105*	35		
		Espèces versées en filière le 26 *courant*	— 49.683	05		
		(*à raison de 86 fr. les 50 kilogr. prix du jour de l'émission de la filière*).				
Fr. 577	70	**Excédent** .... **Différence**				
— »	80	*Dépêches*				
— »	60	*Retenue pour arbitres*				
— 122	75	*Courtage* 1/4 0/0 *sur Fr.* 49.105,35, *courtier* ALLEAUME				
— »	60	*Timbre du marché*				
		Balance *en* votre *faveur.*			*Fr.* 702	45
Fr. 702	45				*Fr.* 702	45

S. E. et O.

HAVRE, *le 26 janvier* .

De chez MM. BERNARD et DUFOUR.

CAISSE DE LIQUIDATION
Des Affaires en Marchandises au Havre
Société Anonyme
Capital : 6 millions de francs

Bordereau de Liquidation n° 3 *bis*.

Contrat d'ACHAT K *N°* **59.526** *à Fr.* **80** *par 50 kilogr.*

Liquidé par Filière *N°* **11** *de MM.* **BERNARD et DUFOUR**

Débit — **Crédit**

Débit					Crédit	
		500 S. Café s/ Janvier . *Net Kilogr. 29.400.*				
		Au prix d'achat de Fr. 80 . . .	*Fr. 47.040*	»		
		Escompte 1 3/4 0/0. .	— 823	20		
		Valeur vingt-six *courant.* .	*Fr. 46.216*	80		
		Espèces versées en filière le 26 *courant*	— 49.683	05		
		(*à raison de 86 fr. les 50 kilogr. prix du jour de l'émission de la filière*).				
		Différence .... **Excédent**			*Fr.* 3.466	25
Fr. »	80	*Dépêches*				
— »	60	*Retenue pour arbitres*.				
— 115	55	*Courtage* 1/4 0/0 *sur Fr.* 46.216,80, *courtier* BELLEST.				
— »	60	*Timbre du marché*				
— 3.348	70	**Balance** *en* notre *faveur*.				
Fr. 3.466	25				*Fr.* 3.466	25

S. E. et O. HAVRE, *le 26 janvier*

De chez MM. DURAND et Cie.

1re hypothèse :

Facture d'excédent de poids de la filière Café relative aux bordereaux n°s 3 et 3 *bis*.

LE HAVRE, *le 26 janvier*

Messieurs *DURAND et Cie* (Receveurs de la filière) **Doivent**

à **BERNARD et DUFOUR** (Livreurs de la filière)

POUR EXCÉDENT DE POIDS SUR

500 Sacs Café Santos Good-Average

(FILIÈRE N° 11 SUR JANVIER)

Brut . . . Kilogr.		*30.156 50*					
Tare 2 0/0.	*603 »*						
Réfaction .	*1 50*	*604 50*					
Net		*29.552 »*					
En filière.		*29.400 »*					
Excédent . .		*152 »*	*à 75 fr. les 50 kilogr. E . .*			*Fr. 228*	»
(75 fr. cours du 26 janvier, fin de livraison).							
Escompte 1 3/4 0/0						*— 4*	»
Valeur 26 janvier						*Fr. 224*	»
Qualité conforme suivant arbitrage.							

S. E. et O.

2e hypothèse :

Facture de différence de poids et de qualité de la filière Café relative aux bordereaux nos 3 et 3 *bis*.

LE HAVRE, *le 26 janvier*

MM. *BERNARD et DUFOUR* (Livreurs de la filière) **Doivent**

à DURAND et Cie (Receveurs de la filière)

POUR DÉFICIT DE POIDS ET RÉFACTION SUIVANT ARBITRAGE SUR

500 Sacs Café Santos Good-Average

(FILIÈRE N° 11 SUR JANVIER DE BERNARD ET DUFOUR)

Brut. . . . Kilogr.		*29.637 »*					
Tare 2 0/0.	*592 50*						
Réfaction .	*8 »*	*600 50*					
		29.036 50					
En filière.		*29.400 »*					
Déficit. . . .		*363 50*	*à 75 fr.*[1] *les 50 kilogr. E . .*	»	»	*Fr. 545*	*25*
Arbitrage : Réfaction 1 fr. par 50 kilogr. sur Kilogr. 29.036 50				»	»	*— 580*	*70*
						Fr. 1.125	*95*
Escompte 1 3/4 0/0.				»	»	*— 19*	*70*
Valeur 26 janvier						*Fr. 1.106*	*25*

S. E. et O.

---

1. Cours du 26 janvier, fin de livraison.

Explications des opérations relatives aux bordereaux nos 3 et 3 bis *et aux factures de différences de poids et qualité qui s'y rattachent.* — MM. Bernard et Dufour avaient vendu à une date quelconque 500 sacs café livrables sur janvier, au prix de 85 fr. les 50 kilogr.

Dans le courant de janvier, ils veulent livrer ces 500 sacs. A cet effet, ils émettent une filière qu'ils adressent à la Caisse de Liquidation ; celle-ci la transmet à un acheteur qui la passe à son tour à un autre ; la filière circule et s'arrête enfin chez MM. Durand et Cie qui ont acheté 500 sacs café sur janvier, à 80 fr. les 50 kilogr. et qui sont disposés à les recevoir.

Les 500 sacs sont pesés contradictoirement, et MM. Bernard et Dufour remettent à MM. Durand et Cie un *bon de sortie* ou un *bulletin de transfert* moyennant le versement provisionnel de 49.683 fr. 05 c., valeur des 500 sacs au cours du jour de l'émission de la filière, soit 86 fr. les 50 kilogrammes, conformément aux règlements.

Il faut remarquer que les livreurs touchent plus qu'il ne leur est dû, puisqu'ils n'ont vendu qu'à 85 fr., et que les acheteurs paient plus qu'ils ne doivent, puisqu'ils n'ont acheté qu'à 80 fr.

Pour régulariser leurs positions respectives, ils dressent les bordereaux nos 3 et 3 *bis*.

Du bordereau no 3, établi par les livreurs, il résulte qu'ils doivent 702 fr. 45 c. à la Caisse de Liquidation, tant pour excédent encaissé que pour les frais de vente.

Du bordereau no 3 *bis*, établi par les réceptionnaires, il ressort que la Caisse de Liquidation doit leur payer 3.348 fr. 70 c. (différence entre l'excédent payé par eux et les frais d'achat).

Mais ces deux bordereaux sont établis sur le poids théorique de 29.400 kilogr. nets. Or, les 500 sacs ne pèsent pour ainsi dire jamais ce poids ; ils pèsent tantôt plus, tantôt

moins ; d'un autre côté, le café livré ne répond pas toujours au *type* stipulé dans le marché ; il lui est souvent inférieur ou supérieur.

En vertu des règlements, ces différences de poids et de qualité se règlent directement entre les livreurs et receveurs en dehors des endosseurs de la filière et de la Caisse de Liquidation.

Les factures ci-dessus prévoient deux hypothèses :

Dans la première, la qualité livrée est conforme au type, mais le poids a été supérieur à 29.400 kilogr. ; les receveurs doivent donc payer l'excédent de poids aux livreurs au prix du jour de la fin de livraison, car les uns et les autres ont réglé avec la Caisse de Liquidation sur la base de 29.400 kilogr.

Dans la deuxième hypothèse, le poids est inférieur à 29.400 kilogr., de plus le café présenté en livraison n'a pas été de la qualité voulue ; dans ce cas, les livreurs doivent payer aux réceptionnaires :

1° Le déficit de poids au cours du jour de la fin de livraison ;

2° La différence de qualité constatée à l'arbitrage, puisque les deux contractants ont réglé avec la Caisse de Liquidation sur la base de 29.400 kilogr. de café du *type convenu.*

3e hypothèse.

Il peut se présenter qu'une filière ait pesé plus que le poids réglementaire et que la qualité soit inférieure à celle du type adopté. Si la valeur de l'excédent de poids est supérieure au montant de la réfaction prononcée, c'est le réceptionnaire qui doit la différence au livreur ; dans le cas contraire, elle est due par celui-ci au receveur.

On opérerait d'une manière analogue au cas de déficit de poids avec supériorité de qualité donnant lieu à une plus-value.

CAISSE DE LIQUIDATION
Des Affaires en Marchandises au Havre
Société Anonyme
Capital : 6 millions de francs

Bordereau de Liquidation n° 4

Contrat de VENTE C *N°* **56.185** *à Fr.* **72** *par 50 kilogr.*

Liquidé par Filière **B** *de M.* **DUBOSQ**

Débit			Crédit	
		50 b. Coton *s/* Décembre *Net Kilogr. 11,000.*		
		Au prix de vente de Fr. 72 . . . *Fr.* 15.840 »		
		Escompte 2 0/0 . . . . — 316 80		
		Valeur 7 Janvier . . *Fr.* 15.523 20		
		Espèces versées en filière le 23 Décembre . . . . — 14.409 10		
		(*Base : 67 fr. cours du jour de l'émission de la filière.*)		
		Excédent .... **Différence**	*Fr.* 1.114	10
Fr. 36	»	*Intérêts du* 23 Décembre *au* 7 Janvier, *soit* 15 *jours à* 6 0/0 *sur Fr.* 14.409 10.		
— 2	50	*Commission* 0f05 *par Balle*		
— »	25	*Dépêches* 0f005 *par Balle*.		
— 19	40	*Courtage* 1/8 0/0 *sur Fr.* 15.523 20, *courtier* MARTIN		
— »	60	*Timbre du marché*		
— 1.055	35	**Balance** *en* notre *faveur*.		
Fr. 1.114	10		*Fr.* 1.114	10

S. E. et O. — LE HAVRE, *le 23 décembre*

De chez M. DUBOSQ.

CAISSE DE LIQUIDATION
Des Affaires en Marchandises au Havre
Société Anonyme
Capital : 6 millions de francs.

Bordereau de Liquidation n° 4 *bis*.

Contrat d'ACHAT C *N°* **56.182** *à Fr.* **65** *par* 50 *kilogr.*

Liquidé par Filière **M** *de M.* **DUBOSQ**

Débit			Crédit	
		50 b. Coton *s/* Décembre *Net Kilogr. 11.000.*		
		Au prix d'achat de Fr. 65 . . . *Fr.* 14.300 »		
		Escompte 2 0/0. . . . . — 286 »		
		Valeur 7 janvier . . . . . *Fr.* 14.014 »		
		Espèces versées en filière le 23 Décembre . . . . *Fr.* 14.409 10		
		(*Base : 67 fr. cours du jour de l'émission de la filière.*)		
		Différence .... **Excédent**	*Fr.* 395	10
				»
		Intérêt du 23 Décembre *au* 7 Janvier, *soit* 15 *jours à* 6 0/0 *sur Fr.* 14.409 *fr.* 10	— 36	»
Fr. 2	50	*Commission* 0 *fr.* 05 *par Balle*.		
— »	25	*Dépêches* 0,005 *par Balle*		
— 17	50	*Courtage* 1/8 0/0 *sur Fr.* 14.014, *courtier* MARTIN.		
— »	60	*Timbre du marché*		
— 410	25	**Balance** *en* notre *faveur*.		
Fr. 431	10		*Fr.* 431	10

S. E. et O. LE HAVRE, *le 23 décembre* .

De chez MM. BERNARD et DUFOUR.

Facture de différence de poids et de qualité d'une filière coton relative aux Bordereaux de liquidation n°s 4 et 4 *bis*.

LE HAVRE, *le 23 décembre 19* .

MM. *BERNARD et DUFOUR* (Receveurs de la filière) **Doivent**

à DUBOSQ (Livreur de la filière)

POUR EXCÉDENT DE POIDS ET DIFFÉRENCE DE QUALITÉ SUIVANT ARBITRAGE SUR

50 balles Coton New-Orleans

(FILIÈRE M SUR DÉCEMBRE)

Brut kilogr. .	*11.670*		
Réfaction pour mouille. . . .	*5*		
	11.665		
Tare, don et surdon 5 0/0 .	*583*		
	11.082		
En filière. . .	*11.000*		
Excédent . .	*82 à 67 fr. 25*[1] *les 50 kil.*	*Fr. 110*	*30*
Arbitrage : *pour différence de qualité sur kilogr. 11.000 à 0 fr. 25 de réfaction par 50 kilogr*		— *55*	»
		Fr. 55	*30*
Escompte 2 0/0		— *1*	*10*
Valeur 7 janvier 19		*Fr. 54*	*20*

S. E. et O.

Explications des opérations relatives aux bordereaux de liquidation n°s 4 et 4 bis *et à la facture de différences de poids et qualité qui s'y rattache.* — M. Dubosq avait vendu environ 50 balles coton sur décembre à 72 fr. les 50 kilogr.; voulant exécuter son marché au mois de décembre, il émet une filière, l'adresse à la Caisse de Liquidation qui

1. Valeur du coton livré suivant estimation spéciale.

la fait circuler; elle est arrêtée par MM. Bernard et Dufour qui ont acheté environ 50 balles coton à 65 fr.

Le pesage a lieu contradictoirement et le livreur, M. Dubosq, met les réceptionnaires, MM. Bernard et Dufour, en possession des 50 balles moyennant le paiement de 14.409 fr. 10 c., valeur de 11.000 kilogr. de coton au cours du jour de l'émissisn de la filière, soit 67 fr. les 50 kilogr., conformément aux règlements.

Dans cette hypothèse, le livreur ne touche pas suffisamment, puisqu'il a vendu à 72 fr., et les réceptionnaires paient plus qu'ils ne doivent, n'ayant acheté qu'à 65 fr.

Pour régulariser leurs positions respectives, ils établissent les bordereaux n°s 4 et 4 *bis*.

Du bordereau n° 4, il ressort que la Caisse de Liquidation doit à M. Dubosq, livreur, 1.055 fr. 35 c., soit la différence entre le reliquat principal et les frais de vente.

Du bordereau n° 4 *bis*, il résulte que la Caisse doit à MM. Bernard et Dufour 431 fr. 10 c., soit la différence entre l'excédent principal et les frais d'achat.

Ces deux bordereaux ont été calculés sur 11.000 kilogr. de coton au type de vente, mais en fait, il n'est presque jamais livré juste 11.000 kilogr. répondant exactement au type.

D'après les règlements établis, les différences de poids et qualité se règlent directement entre les livreurs et receveurs en dehors des endosseurs de la filière et de la Caisse de Liquidation.

La facture ci-dessus prévoit le cas où 50 balles ont déjà dépassé le poids réglementaire, et celui où la marchandise livrée est au-dessous de la qualité convenue; il en découle que les réceptionnaires doivent la valeur de l'excédent de poids [1], diminuée de la moins-value des 11.000 kilogr. inférieurs au type.

1. D'après l'estimation de la valeur du coton livré, évalué spécialement comme marchandise disponible.



Lorsqu'on présente en livraison du coton supérieur au type, le receveur paie la plus-value.

Compte de Liquidation du Commissionnaire.

LE HAVRE, *le 24 décembre 19* .

Compte de LIQUIDATION *des Achat et Vente faits par* **BERNARD et DUFOUR** *du Havre, pour compte de* M. **ROGER**, *Paris de :*

2.000 Sacs Café Santos Good-Average s/ Mars 19 .

Débit **Crédit**

		2.000 Sacs Café sur Mars kilogr. 117.600		
Fr. 198.744	»	*Au prix d'achat de Fr. 84,50.* ‖ *Au prix de vente de Fr. 86,50 . .*	*Fr. 203.448*	»
— *3.478*	»	*Escompte 1 3/4 0/0.* ‖ *Escompte 1 3/4 0/0.*	— *3.560*	*35*
Fr. 195.266	»	*Net.* ‖ *Net . . . . .*	*Fr. 199.887*	*65*
		Différence entre les deux factures	*Fr. 4.621*	*65*
Fr. 74	*70*	*Escompte du 24 décembre 19 au 31 mars 19 , soit 97 jours à 6 0/0 sur Fr. 4.621,65.*		
		Fr. 488 15 Courtage 1/4 0/0 sur Fr. 195.266		
		— » *60 Timbre de marché . . . . .*		
		— *499 70 Courtage 1/4 0/0 sur Fr. 199.887,65*		
— *989*	*05*	— » *60 Timbre de marché . . . . .*		
— *20*	»	*Lettres, timbres, dépêches et menus frais.*		
— *488*	*15*	*Commission d'achat 1/4 0/0 sur Fr. 195.266.*		
— *499*	*70*	*Commission de vente 1/4 0/0 sur Fr. 199.887,65. . . . .*		
— *2.550*	*05*	*Bénéfice net, valeur 24 décembre 19 .*		
Fr. 4.621	*65*		*Fr. 4.621*	*65*

Remarque. — Un compte de liquidation de commissionnaire ne diffère du bordereau de liquidation qu'en ce qu'il contient en plus au débit les frais et commission du commissionnaire.

Compte d'achat d'une affaire à terme liquidée par filière.

Compte d'ACHAT *de* **50 balles coton** *achetées au Havre le 12 juin 19 , livrables sur décembre 19 pour compte de* M. **MASURIER,** *Paris.*

(Filière M. DUBOSQ reçue le 23 décembre 19).

V. R. D.	50	Balles pesant brut . . . . Kilogr.	11.670					
		Réfaction pour mouille	5					
		Kilogr.	11.665					
		Tare, don et surdon 5 0/0	583					
		Net reçu . . . . . . *Kilogr.*	11.082					
		Dont kilogr. 11.000 réglés par la Caisse de liquidation au prix d'achat de. . . Fr.	65 »					
		moins réfaction pour insuffisance de qualité . . . Fr.	» 25					
		Soit . . Fr.	64,75					
		les 50 kilogr.					*Fr. 14.245*	»
		et kilogr. 82 à 67 fr. 25 les 50 kilogr. (estimation au cours du jour de la livraison). .					*—* 110	30
		Kilogr. 11,082					*Fr. 14.355*	30
		Escompte 2 0/0 . . .					*—* 287	10
							Fr. 14.068	20
		Escompte 1/4 0/0. . .					*—* 35	15
		Frais :					*Fr. 14.033*	05
		Courtage d'achat 1/8 0/0 s/ Fr. 14.014 payé à la Caisse de liquidation	*Fr.* 17	50				
		Commission, dépêches et timbres .	*Fr.* 3	60				
		Frais de réception et arrimage en magasin.	*Fr.* 25	»				
		Lettres et menus frais.	*Fr.* 5	»	*Fr.* 51	10		
		Commission d'achat 1/4 0/0 s/ Fr. 14.033,05.			*—* 35	10	*—* 86	20
		Valeur 23 décembre 19					*Fr. 14.119*	25

LE HAVRE, *le 31 décembre 19* *S. E. et O.*

De chez MM. BERNARD et DUFOUR. — Le Havre.

Remarque. — Ce compte est la synthèse du bordereau de liquidation n° 4 *bis* ci-dessus et de la facture de différences de poids et qualité qui y est relative.

Il comprend en outre les frais et commission d'achat.

Compte de Vente d'une affaire à terme liquidée par filière.

Compte de VENTE *de* **500 Sacs Café** *vendus au Havre le 10 juillet 19 , livrables sur janvier 19 pour compte de* M. **QUESNEL**, *Versailles.*

500	**Sacs Café.**						
	Brut . . . . Kilogr.		*29.637 »*				
	Tare 2 0/0.	*592,5*					
	Réfaction	*8 »*	*600,5*				
	Net livré. . . . Kilogr.		*29.036,5*				
	Kilogr. 29.400 » réglés par la Caisse de liquidation au prix de vente de 85 fr. les 50 kilogr			*Fr. 49.980*	*»*		
	Déficit. 363,5 remboursés au receveur à 75 fr. (cours du jour de la livraison)			*— 545*	*25*		
	Kilogr. 29.036,5.			*Fr. 49.434*	*75*		
	Réfaction 1 fr. par 50 kilogr. s/ kilogr. 29.036,5.			*— 580*	*70*	*Fr. 48.854*	*05*
	Escompte 1 3/4 0/0.					*— 854*	*95*
	Frais :					*Fr. 47.999*	*10*
	Courtage de vente 1/4 0/0 s/ Fr. 49.105,35 payé à la Caisse de liquidation . . .	*Fr. 122*	*75*				
	Magasinage et livraison	*Fr. 135*	*»*				
	Assurance contre l'incendie, lettres et menus frais.	*Fr. 65*	*25*	*Fr. 323*			
	Commission de vente 1/4 0/0			*— 124*	*95*	*— 447*	*95*
	Valeur 26 janvier 19					*Fr. 47.551*	*15*

LE HAVRE, *le 31 janvier 19* . *S. E. et O.*

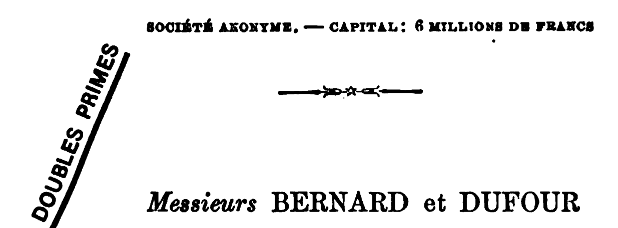
De chez MM. BERNARD et DUFOUR.

Observation. — Ce compte est la synthèse du bordereau de liquidation n° 3 et de la facture de différences de poids et qualité de la deuxième hypothèse.

Il contient en plus les frais et commission de vente.

CAISSE DE LIQUIDATION des Affaires en Marchandises au Havre.

SOCIÉTÉ ANONYME. — CAPITAL : 6 MILLIONS DE FRANCS



Messieurs BERNARD et DUFOUR

La Caisse de Liquidation a porté au CRÉDIT de votre compte la Somme de **deux mille huit cent quatre-vingt-huit francs cinquante-cinq centimes,** *montant net de la prime de* **cinq francs** *reçue en aliment du contrat N°* **18,028** *à* **500** *Sacs Café sur* **Janvier**

Le Contrat précité ayant été échangé contre un Contrat de { *Vente* / ~~*Achat*~~ }

HAVRE, *le 15 décembre*

Fr.	*2.888*	*55*	**Net de la Prime** (*Escompte déduit*)
Fr.	*2.888*	*55*	*à votre crédit, valeur* 15 *courant.*

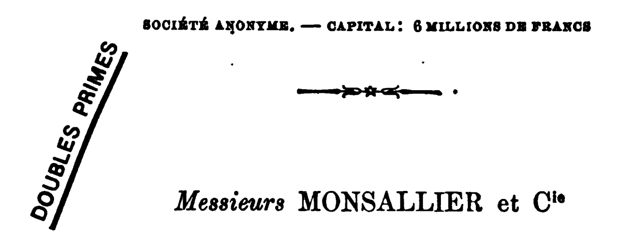
POUR LA CAISSE DE LIQUIDATION :

Le Directeur,

Signé : A. L. LAUDE.

CAISSE DE LIQUIDATION des Affaires en Marchandises au Havre.

SOCIÉTÉ ANONYME. — CAPITAL : 6 MILLIONS DE FRANCS



Messieurs MONSALLIER et C[ie]

La Caisse de Liquidation a porté au DÉBIT de votre compte la Somme de **deux mille huit cent quatre-vingt-huit francs cinquante-cinq centimes**, *montant net de la prime de* **cinq francs par 50 kilogr.** *due par vous en aliment du contrat N°* **18,027** *à* **500** *Sacs Café sur* **Janvier**

Le Contrat précité ayant été échangé contre un Contrat de { ~~*Vente*~~ / *Achat* }

HAVRE, *le 15 décembre*

POUR LA CAISSE DE LIQUIDATION :

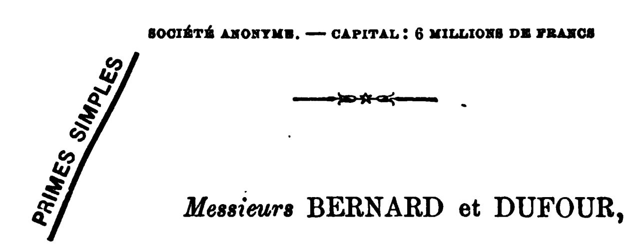
Le Directeur,

Signé : A. L. LAUDE.

Fr.	*2.888*	*55*	**Net de la prime** (*Escompte déduit*)
Fr.	*2.888*	*55*	*à votre débit, valeur* 15 *courant.*

CAISSE DE LIQUIDATION des Affaires en Marchandises au Havre.

SOCIÉTÉ ANONYME. — CAPITAL : 6 MILLIONS DE FRANCS



Messieurs BERNARD et DUFOUR,

La Caisse de Liquidation a porté au DÉBIT de votre compte la Somme de **trois mille cent six francs trente-cinq centimes,** *montant net de la prime de* **deux francs cinquante centimes** *versée par vous en aliment du contrat N°* **18,017** *à* **1,000** *Sacs Café sur* **Décembre.**

Le Contrat précité ayant été { ~~*rendu ferme*~~ / *résilié* }

HAVRE, *le 30 novembre*

POUR LA CAISSE DE LIQUIDATION :

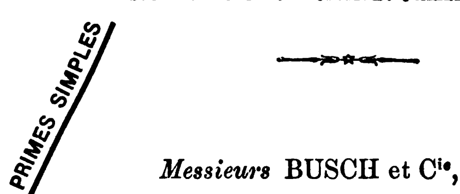
Le Directeur,

Signé : A. L. LAUDE.

Fr.	*2.888*	*50*	**Net de la Prime** (*Escompte déduit*)
	1	*60*	*Dépêches.*
—	*216*	*65*	*Courtage 1/4 0/0, courtier M.* EGLOFF (sur la base de 75 fr. les 50 kilogr.).
—	»	*60*	*Retenue pour Arbitres.*
—	»	*60*	*Timbre du marché.*
Fr.	*3.107*	*95*	*à votre débit, valeur* 15 *courant.*

CAISSE DE LIQUIDATION des Affaires en Marchandises au Havre.

SOCIÉTÉ ANONYME. — CAPITAL : 6 MILLIONS DE FRANCS



Messieurs BUSCH et Cie,

La Caisse de Liquidation a porté au CRÉDIT de votre compte la Somme de **deux mille six cent soixante-dix francs soixante-cinq centimes,** *montant net de la prime de* **deux francs cinquante centimes** *reçue en aliment du contrat N°* **18,018** *à* **1,000** *Sacs Café sur* **Décembre.**

Le Contrat précité ayant été { ~~*rendu ferme*~~ / *résilié* }

HAVRE, *le 15 novembre*

POUR LA CAISSE DE LIQUIDATION :

Le Directeur,

Signé : A. L. LAUDE.

Fr.	*2.888*	*50*	**Net de la Prime** (*Escompte déduit*)			
			A DÉDUIRE			
				1	*60*	*Dépêches.*
			Fr.	*216*	*65*	*Courtage 1/4 0/0, courtier M.* EGLOFF.
			—	»	*60*	*Retenue pour Arbitres.*
—	*219*	*45*	—	»	*60*	*Timbre du marché.*
Fr.	*2.669*	*05*	*à votre crédit, valeur 15 courant.*			

CHAPITRE IV

DES EFFETS DE COMMERCE

Les *effets de commerce* sont des titres permettant à ceux qui en sont régulièrement possesseurs de toucher les sommes qui y sont mentionnées aux époques et adresses indiquées.

Ils ont généralement ce caractère particulier d'être *à ordre* et transmissibles par la *voie de l'endossement.*

Les principaux effets usités dans le commerce sont :

1° La lettre de change, traite ou mandat;

2° Le chèque;

3° Le billet à ordre;

4° Le warrant.

La *lettre de change, traite* ou *mandat* et le *chèque* sont des écrits par lesquels des personnes, nommées *tireurs,* chargent d'autres personnes, appelées *tirés* de payer à des tiers des sommes d'argent à des époques et dans des lieux déterminés.

En général, les tireurs sont les créanciers des tirés, mais cela n'est pas légalement obligatoire, sauf pour le chèque qui doit avoir provision préalable.

Le billet à ordre et le warrant sont des engagements souscrits par les débiteurs (nommés *souscripteurs, confectionnaires* ou *principaux obligés*) de payer les sommes indiquées à l'ordre de leurs créanciers.

Ceux au profit de qui sont faits les effets de commerce s'appellent *preneurs* ou *bénéficiaires*.

Ire section. — Contrat de change et lettre de change.

Définition. — Le *change* est la convention par laquelle une personne s'oblige à faire toucher à une autre une somme d'argent dans un lieu différent de celui où le contrat se forme.

L'écrit au moyen duquel on réalise le contrat de change s'appelle *lettre de change* ou *traite*.

Exemple d'opérations de change : *1er cas.* — Un voyageur doit partir de Paris pour Londres où il aura besoin d'une forte somme d'argent ; comme il est imprudent de porter sur soi des fonds qu'on peut perdre ou se laisser voler, il s'adresse à un banquier et lui verse, je suppose, les 10.100 fr. dont il aura besoin à Londres ; celui-ci lui remet une lettre de change constatant qu'il a reçu ladite somme et invitant un de ses correspondants de Londres, à payer à ce voyageur 400 livres sterling (l'équivalent en monnaie anglaise des 10.100 fr.).

2e cas. — Un négociant de Paris a vendu à une maison de Bruxelles pour 20.000 fr. de marchandises, payables dans trois mois.

Ayant besoin d'argent avant l'échéance, il veut vendre sa créance au comptant à un banquier.

A cet effet, il crée une lettre de change invitant son débiteur belge à payer à l'ordre du banquier les 20.000 fr. que celui-ci lui a versés par anticipation (sauf les escompte et commission de banque).

Remarquons : 1° que le négociant vendeur du 2e cas a

joué le même rôle que le banquier du premier exemple, puisque tous les deux ont d'abord reçu les fonds et créé les lettres de change ;

2° Que le voyageur du premier exemple a rempli le même rôle que le banquier du 2e cas, puisque l'un et l'autre ont d'abord donné pour recevoir plus tard et dans un autre lieu que celui où ils avaient versé ;

3° Qu'enfin les correspondants de Londres et Bruxelles, en payant les traites, ont, au regard des tiers, exécuté les engagements des créateurs des lettres de change qui avaient reçu les fonds au préalable.

Le tireur d'une lettre de change est, en effet, le premier et principal obligé envers les tiers.

Forme de la lettre de change. — La lettre de change est tirée soit d'un lieu sur l'autre, soit d'un lieu sur le même lieu [1].

Elle est datée. Elle énonce : 1° la somme à payer ; 2° le nom de celui qui doit payer ; 3° l'époque et le lieu où le paiement doit s'effectuer ; 4° la valeur fournie (par le bénéficiaire au tireur) en espèces, en marchandises, en compte ou de toute autre manière. Elle est à l'ordre d'un tiers ou à l'ordre du tireur lui-même. Si elle est par 1re, 2e, 3e, 4e, etc., elle l'exprime.

La cause de la lettre de change, c'est-à-dire la *valeur fournie,* est ce que le bénéficiaire a remis au tireur en échange de l'effet ; or, une lettre de change rédigée à l'ordre du tireur lui-même est incomplète, puisque celle-ci nécessite trois parties en cause :

1° Le *tireur,* qui reçoit la valeur ;

1. C'est une loi de 1894 qui a décidé qu'une lettre de change pouvait être tirée *d'un lieu sur le même lieu.* Cette addition au texte primitif du code est illogique, puisque en pareil cas il n'y a pas de contrat de change : il eût été plus rationnel d'assimiler à la lettre de change les effets payables dans le lieu d'où ils avaient été tirés.

2° Le *bénéficiaire,* qui la lui fournit;

3° Le *tiré,* qui est chargé de la restituer.

Les tireurs rédigent les traites à leur propre ordre lorsqu'ils les créent avant de savoir à qui ils les céderont. Au moment de les négocier, ils les endossent, ce qui revient au même que s'ils les avaient faites directement à l'ordre du preneur.

Beaucoup de praticiens commettent une erreur sans s'en douter en rédigeant les lettres de change ou mandats, car ils font souvent accorder la valeur fournie du tireur au tiré au lieu du bénéficiaire au tireur. Cela provient de ce qu'ils ne se rendent pas compte que l'opération commerciale faite avec le tiré est absolument distincte de l'opération financière qui a lieu entre le bénéficiaire et le tireur.

En se pénétrant bien de la définition du change et des exemples donnés ci-dessus à l'appui, ils ne confondront plus ces deux choses bien différentes et se garderont de libeller une lettre de change ou un mandat à l'ordre du tireur, en le causant *valeur en marchandises,* ce qui est un non-sens et signifierait légalement que le tireur s'est fourni des marchandises à lui-même.

Quand la lettre de change ou le mandat est à l'ordre du tireur, on ne doit pas indiquer de *valeur fournie* dans le corps de l'effet; si la formule contient lithographiés ou imprimés les mots *valeur en,* on peut, pour ne pas les biffer, remplir le blanc par *en moi-même* ou *en nous-mêmes,* ce qui ne veut absolument rien dire, mais permet d'éviter la rature.

Rigoureusement, le motif pour lequel le *tiré* paie à la place du *tireur* pourrait ne pas être mentionné dans la lettre de change; toutefois, il l'est souvent sous la forme :

Que passerez pour solde de ma facture du.....

Que passerez en compte...

Que passerez suivant avis du, etc., etc.

Cette mention s'appelle l'*imputation* de la lettre de change.

La valeur fournie par le tireur au tiré pour payer la traite s'appelle *provision*.

De l'échéance. — Les lettres de change sont généralement tirées :

A vue ;

A un ou plusieurs jours de vue ;

A un ou plusieurs mois de vue ;

A jour fixe ou à jour déterminé.

La lettre de change à vue est payable à sa présentation.

L'échéance d'une lettre de change à un ou plusieurs jours de vue, à un ou plusieurs mois de vue est fixée par la date de l'acceptation ou par celle du protêt faute d'acceptation.

L'acceptation et les protêts seront expliqués ci-après.

Manière de calculer un délai de vue. — Quand on calcule un nombre de jours de vue, celui du point de départ n'est pas compté ; ainsi du 1er mai au 15 juin, il y a 45 jours. Les mois sont pris, dans ce cas, pour leur nombre réel de jours.

Au contraire, un nombre de mois se compte de quantième à quantième, sans considération du nombre de jours des mois.

Trois mois du 15 juin font le 15 septembre ;

90 jours du 15 juin font 13 septembre.

Lorsque dans le mois d'échéance il n'y a pas de quantième correspondant à celui de l'acceptation, le paiement a lieu le dernier jour du mois.

Ainsi deux mois du 31 décembre font 28 février, parce que ce mois n'a pas de 31, tandis que deux mois du 28 février font le 28 avril.

Modèle de lettre de change complète.

Pontarlier, le 10 octobre

LEBRUN
6, PLACE DE LA BOURSE
PARIS

Paris, *le 10 août*

B. P. F. 3.235 75

Au dix octobre prochain *payez par cette présente de change à l'Ordre de* **M. GAMBLIN** *la Somme de* **Trois mille deux cent trente-cinq francs soixante-quinze centimes,** *Valeur* en Compte *que passerez* suivant avis du 8 courant.

A Monsieur DUBOIS
NÉGOCIANT
PONTARLIER (DOUBS)

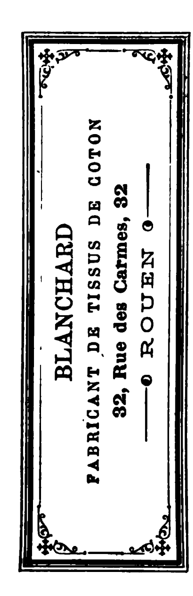
LEBRUN

Timbre
de 1 fr. 65.

N° 3,275

Modèle de lettre de change à l'ordre du tireur.

Limoges, 8 octobre



Rouen, *le 11 août* **B. P. F. 4.105 25**

Au huit octobre prochain *payez par cette présente de change à l'Ordre de* moi-même *la Somme de* **Quatre mille cent cinq francs vingt-cinq centimes,** *Valeur* en Moi-même *que passerez* pour solde de ma facture du 8 courant.

Timbre proportionnel 2 fr. 10.

A Monsieur LENOIR
GRAND MAGASIN DU « DÉ D'ARGENT »
LIMOGES

BLANCHARD

N° 3,278

Si l'échéance d'une lettre de change tombe un jour férié légal, elle est payable la veille. (Voir ci-après la liste des jours fériés légaux.)

De la cote d'ordre des effets de commerce. — Pour faciliter le classement des effets dans les portefeuilles, les banquiers et commerçants ont la bonne habitude de répéter, à l'encre rouge généralement, sur la partie supérieure de l'effet, le lieu de paiement et l'échéance.

En langage technique, on appelle cette opération *coter les effets*.

De l'acceptation. — La lettre de change ne contient, au moment de sa création, que l'engagement du tireur d'en faire payer le montant au bénéficiaire ou à son ordre. Mais le bénéficiaire ou tout autre cessionnaire ultérieur peut requérir l'acceptation du tiré, c'est-à-dire son engagement personnel de payer l'effet à l'échéance.

Si la lettre de change a provision, le tiré ne peut se refuser à l'accepter ; dans le cas contraire, il peut ne pas vouloir s'engager envers des tiers. C'est une excellente précaution pour le porteur de faire accepter un effet, puisque cette formalité accroît sa garantie.

En pratique, on fait accepter tous les effets de quelque importance.

Formule de l'acceptation. — L'acceptation s'exprime par le mot *Accepté ;* elle doit être signée.

Exemple :

Accepté :
DUVAL.

Si la lettre est à un ou plusieurs jours ou mois de vue, l'acceptation doit être datée attendu que c'est la date de l'acceptation qui sert de base pour la fixation de l'échéance.

Modèle de lettre de change acceptée.

Limoges, le 8 octobre

Rouen, *le 11 août*

B. P. F. 4.105 25

Au huit octobre prochain *payez par cette présente de change à l'Ordre de* Moi-même *la Somme de* **Quatre mille cent cinq francs vingt-cinq centimes,** *Valeur* en Moi-même *que passerez* pour solde de ma facture du 8 courant.

A Monsieur LENOIR,

GRAND MAGASIN DU « DÉ D'ARGENT »

LIMOGES.

BLANCHARD

Timbre
pro-
portionnel
2 fr. 10.

N° 3,278

Accepté.
LENOIR.

BLANCHARD
FABRICANT DE TISSUS DE COTON
32, Rue des Carmes, 32
ROUEN

Modèle de lettre de change acceptée.

Marseille, 2 février

Paris, *le 19 janvier*

B. P. F. 4.544 75

A dix jours de vue *payez par cette présente de change à l'Ordre de* Moi-même *la Somme de* **Quatre mille cinq cent quarante-quatre francs soixante-quinze centimes**, *Valeur* en Moi-même *que passerez* suivant ou sans autre avis.

A Monsieur DUBOUT
26, rue Marceau
MARSEILLE.

JUNG fils.

Timbre
proportionnel
2 fr. 30.

N° 584.

Accepté.
MARSEILLE, *le 23 janvier*
DUBOUT.

JUNG fils
8, RUE DE CHATEAUDUN, 8
— PARIS —

Modèle de lettre de change acceptée.

Havre, 12 avril

KERNISAN Fils
Les Gonaïves
Timbre
12 fr. 50

Accepté pour la somme de vingt-cinq mille francs
payables le douze avril prochain.

Le Havre, *le treize janvier*

POSTEL.

Gonaïves, *le 15 décembre* — B. P. F. 25.000

A quatre-vingt-dix jours de vue *payez par cette* Première *de change* (*la* 2° *et la* 3° *ne l'étant*) *à l'Ordre de M.* **GROSS** *la Somme de* **Vingt-cinq mille francs,** *Valeur* en compte *que passerez* à valoir sur ma consignation Café par vapeur « Canada ».

A Monsieur POSTEL,
NÉGOCIANT
LE HAVRE.

KERNISAN FILS.

N° **3,478**

Exemple :

Accepté.
Paris, *le 16 juin 19* .
DUVAL.

Par précaution, et afin d'éviter des altérations possibles, l'accepteur a souvent soin de répéter dans son acceptation le montant de l'effet qu'il accepte.

Exemple :

Accepté pour la somme de **dix mille francs**
payables le quinze février mil neuf cent...
Signé : DUFOUR.

L'acceptation s'écrit généralement sur le recto, en travers du texte principal.

Celui qui a accepté une lettre de change a contracté envers le tiers porteur l'obligation d'en payer le montant ; il ne peut plus se soustraire au paiement sous aucun prétexte, à moins que, par hasard, il ne se trouve en présence du tireur et qu'il ait des réclamations à lui faire.

L'acceptation ne peut être conditionnelle, mais elle peut être restreinte quant à la somme acceptée. Dans ce cas, le porteur (on appelle ainsi celui qui est possesseur d'un effet de commerce) est tenu de faire protester la lettre de change faute d'acceptation, pour le surplus.

Il est à noter que le protêt faute d'acceptation, c'est-à-dire la constatation officielle du refus, n'est pas obligatoire, si ce n'est en cas d'acceptation partielle ou de traites à un délai de vue, car il faut, pour ces dernières, justifier qu'on les a présentées à l'acceptation dans les délais légaux. Une lettre de change doit être acceptée à sa présentation ou au plus tard dans les vingt-quatre heures, sous peine de dommages-intérêts envers le porteur.

Nous donnons ci-dessus plusieurs modèles de lettres de change acceptées.

Modèle d'une lettre de change en triple exemplaire.

PREMIÈRE

Havre, 12 avril

KERNISAN Fils
Les Gonaïves

Timbre
12 fr. 50

Accepté pour la somme de vingt-cinq mille francs
payables le douze avril prochain.

HAVRE, *le treize janvier*

POSTEL.

Gonaïves, *le 15 décembre*

B. P. F. 25.000

A quatre-vingt-dix jours de vue *payez par cette* Première *de change* (*la* 2e *et la* 3e *ne l'étant*) *à l'Ordre de* M. **GROSS** *la Somme de* **Vingt-cinq mille francs,** *Valeur* en compte *que passerez* à valoir sur ma consignation Café par vapeur « Canada ».

A Monsieur POSTEL
NÉGOCIANT
LE HAVRE.

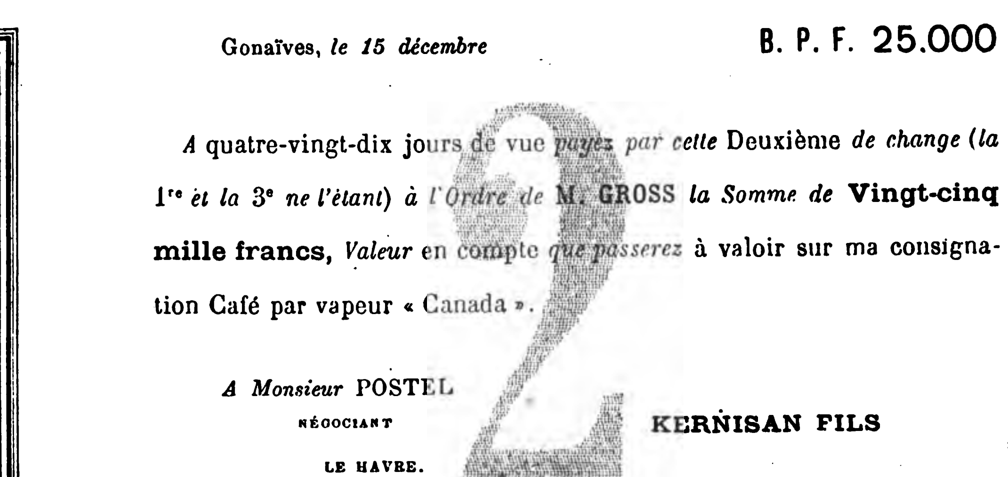
KERNISAN FILS

N° 3,478

1

DEUXIÈME

KERNISAN Fils
Les Gonaïves



Gonaïves, *le 15 décembre* **B. P. F. 25.000**

A quatre-vingt-dix jours de vue *payez par cette* Deuxième *de change* (*la 1re et la 3e ne l'étant*) *à l'Ordre de* **M. GROSS** *la Somme de* **Vingt-cinq mille francs,** *Valeur* en compte *que passerez* à valoir sur ma consignation Café par vapeur « Canada ».

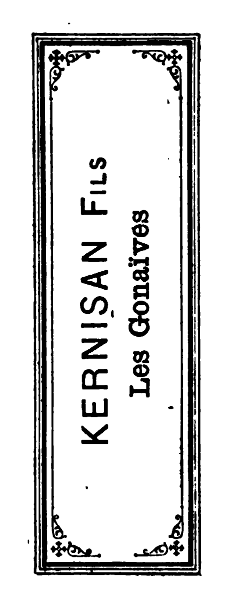
A Monsieur POSTEL
NÉGOCIANT
LE HAVRE.

KERNISAN FILS

N° 3,478

rendue par
La première acceptée ~~chez~~ M. MAZURIER au Havre.

TROISIÈME



Gonaïves, *le 15 décembre* **B. P. F. 25.000**

A quatre-vingt-dix jours de vue *payez par cette* Troisième *de change (la 1re et la 2e ne l'étant) à l'Ordre de* Mr GROSS *la Somme de* **Vingt-cinq mille francs,** *Valeur* en Compte que *passerez* à valoir sur ma consignation Café par vapeur « Canada ».

A Monsieur POSTEL
NÉGOCIANT
LE HAVRE.

KERNISAN FILS

N° 3,478

Des lettres de change en plusieurs exemplaires. — Dans certaines circonstances, les lettres de change se font en deux, trois et même quatre exemplaires n'en valant qu'un seul, bien entendu. Voici deux cas donnant lieu à ce procédé :

1° Lorsqu'un tireur ou un bénéficiaire veut envoyer une traite à l'acceptation et la négocier simultanément, il la fait ou fait faire en deux exemplaires : l'un est appelé la *première* (lettre de change) ; l'autre, la *seconde*.

Il envoie la première à un de ses correspondants demeurant dans la même localité que le tiré, en le chargeant d'en soigner l'acceptation et de la garder à la disposition de la seconde dûment endossée.

Parfois, au lieu d'envoyer la *première* à un tiers, il l'adresse au tiré lui-même lui disant de l'accepter et de la tenir à la disposition de qui de droit.

Quant à la seconde, il la négocie en l'endossant et il y indique où se trouve la première acceptée.

La formule est celle-ci :

La première acceptée chez Monsieur un tel à tel endroit.

Le porteur diligent se présente à l'adresse indiquée et réclame l'exemplaire accepté en produisant la seconde endossée à son ordre. Il réunit ensuite les deux exemplaires qui ne forment qu'un seul et même effet. En la délivrant, le dépositaire de la première a soin de substituer sur la seconde à la mention précitée celle qui suit :

La première rendue à M. Z.

2° Afin d'éviter les inconvénients pouvant résulter de la perte d'un exemplaire unique, on fait généralement les lettres de change tirées sur des pays d'outre-mer en deux, trois et même quatre exemplaires que l'on envoie simultanément par des navires postaux différents, en sorte que si le premier exemplaire se trouve retardé ou perdu, cela n'entraîne pas de conséquences graves, un autre exemplaire parvenant promptement dans le lieu de paiement.

Modèle de traite avec copie.

ORIGINAL

JUNG ET Cie
9, RUE DE LA BOURSE, 9
PARIS

Accepté.
Marseille, le 28 janvier

DUBOUT.

Marseille, 2 février

Paris, *le 9 janvier* — **B. P. F. 4.544 75**

A dix jours de vue *payez par cette* présente *de change à l'Ordre de* Moi-même *la Somme de* **Quatre mille cinq cent quarante-quatre francs soixante-quinze centimes,** *Valeur* en Moi-même *que passerez* suivant ou sans autre avis.

JUNG.

Timbre proportionnel 2 fr. 30.

A Monsieur DUBOUT,
26, rue Marceau
MARSEILLE.

Bon pour aval,
CARDINE.

N° 587

ENDOS DE L'ORIGINAL

Payez à l'ordre de M. SCHLIENGER.
Valeur reçue en espèces.

PARIS, *le 20 janvier*

JUNG.

COPIE

Marseille, 2 février

Paris, *le 9 janvier*

B. P. F. 4.544 75

A dix jours de vue *payez par cette* présente *de change à l'Ordre de* Moi-même *la Somme de* **Quatre mille cinq cent quarante-quatre francs soixante-quinze centimes,** *Valeur* en Moi-même *que passerez* suivant ou sans autre avis.

A Monsieur DUBOUT.
26, rue Marceau
MARSEILLE.

Bon pour aval,
Signé : CARDINE.

Signé : **JUNG.**

N° 587

L'original accepté chez M. DURAND, 25, rue Kléber, à Marseille.

ENDOS DE LA COPIE

Payez à l'ordre de M. SCHLIENGER.
Valeur reçue en espèces.

PARIS, *le 20 janvier*

JUNG.

JUSQU'ICI COPIÉ

Payez à l'ordre de M. CURRIE.
Valeur en compte.

LE HAVRE, *le 26 janvier*

SCHLIENGER.

Payez à l'ordre de M. LEVY.
Valeur en marchandises.

LE HAVRE, *le 27 janvier*

CURRIE.

Payez à l'ordre de M. VASSE.
Valeur en compte.

DIEPPE, *le 28 janvier*

LÉVY.

Payez à l'ordre de M. GÉRARD.
Valeur en compte.

FÉCAMP, *le 29 janvier*

VASSE.

Les exemplaires arrivés les derniers et qui ne sont pas utilisés pour l'acceptation ou les endossements sont attachés, à titre de documents, aux premiers exemplaires parvenus.

Des copies ou duplicata de lettres de change. — Ainsi que nous l'avons expliqué, il est prudent de faire accepter les effets qui vous sont remis en paiement.

Cette précaution est surtout excellente lorsqu'on reçoit des effets de l'étranger sur la France, car il est plus commode d'exercer son recours dans son pays que dans un autre.

Lorsqu'on reçoit simultanément ou à un court intervalle plusieurs exemplaires de l'effet, il est facile d'en envoyer un à l'acceptation, tout en conservant les autres pour négocier au besoin. Mais on ne vous adresse parfois qu'un seul exemplaire, soit que l'effet n'ait été créé qu'*en original,* soit que, bien qu'ayant été fait en plusieurs exemplaires, le tireur ait omis de vous envoyer promptement les deuxième et troisième.

Dans cette occurrence, le porteur qui veut faire accepter l'effet, tout en conservant la faculté de le négocier à tout instant, en fait une copie textuelle, tant du recto que du verso en faisant précéder les signatures du mot : *Signé,* et en écrivant sur le recto, s'il est bénéficiaire direct, ou sur le verso après l'endos de son cédant, les mots : *jusqu'ici copié.*

Sur le recto figure en gros caractère le mot *Copie.*

Il envoie ensuite l'original soit à un tiers pour qu'il le fasse accepter par le tiré, soit au tiré lui-même pour qu'il l'accepte : l'un ou l'autre étant prié de le garder accepté à la disposition du porteur de la copie dûment endossée.

C'est, en effet, la copie qui reçoit les endos.

Sur son recto on met la mention suivante :

L'original accepté chez M. X.

Lorsque le porteur de cette copie en réclame l'original, le dépositaire biffe la mention précitée et y substitue celle-ci :

L'original accepté délivré à M. Z.

On fait aussi des copies d'effets en cas de perte, de vol ou de destruction des originaux.

De l'endossement. — La propriété des effets de commerce se transmet par la voie de l'endossement.

L'endossement est une formule que l'on écrit au dos de l'effet.

Il doit être daté, exprimer la valeur fournie et le nom du *cessionnaire* ou *endossataire,* c'est-à-dire de celui à qui l'effet est transmis ; il doit porter la signature de l'endosseur ou cédant :

Exemple :

> *Payez à l'ordre de Monsieur* MARQUEZY.
> *Valeur reçue en espèces.*
>
> MARSEILLE, *le 9 août 19* .
>
> Signé : LAVOTTE.

On appelle *endossement en blanc* celui qui consiste uniquement dans la signature de l'endosseur.

L'endossement en blanc, comme tous ceux qui ne contiennent pas les stipulations ci-dessus indiquées, est irrégulier et peut donner lieu à contestation dans certains cas : il n'opère pas le transport de propriété ; il ne constitue qu'une procuration.

Le premier endossement d'un effet doit toujours être placé derrière la signature du créateur de l'effet.

Modèle d'un effet endossé.

BLANCHARD
FABRICANT DE TISSUS DE COTON
32, rue des Carmes, 32
— ROUEN —

Rouen, *le 11 août* **B. P. F. 4.105 25**

Au huit octobre prochain *payez par cette* présente *de change à l'Ordre de* Moi-même *la Somme de* **Quatre mille cent cinq francs vingt-cinq centimes,** *Valeur* en Moi-même *que passerez* pour solde de ma facture du 8 courant.

A Monsieur LENOIR.
GRAND MAGASIN DU « DÉ D'ARGENT »
LIMOGES.

BLANCHARD.

Timbre
pro-
portionnel
2 fr. 10.

N° 3,278

1° *Payez à l'ordre de M.* LE PRINCE.
Valeur en espèces.

ROUEN, *le 12 août*

BLANCHARD.

2° *Payez à l'ordre de M.* JARDIN.
Valeur en compte.

PARIS, *le 24 août*

LE PRINCE.

3° *Payez à l'ordre de M.* DUGUA.
Valeur en marchandises.

LE HAVRE, *le 1er septembre*

JARDIN.

4° (endos en blanc).

DUGUA.

RECTO DE LA TRAITE ET DE L'ALLONGE

Paris, 31 mars

Le Havre, *le 9 janvier* **B. P. F. 10.000**

Au trente et un mars prochain *payez par cette* présente *de change à l'Ordre de M.* **CARDINE** *la Somme de* **Dix mille francs,** *Valeur* en compte *que passerez* pour solde de notre facture du 15 décembre.

A Monsieur SAVALLE,
32, rue de Rivoli,
PARIS.

CARUETTE et Cie.

Timbre proportionnel de 5 fr.

N° **1,745**

POPOL.

Pour acquit:

PARIS, *le 31 mars*

CARUETTE ET Cie

Pour servir d'allonge à une lettre de change datée du Havre, 9 janvier de la somme de Dix mille francs à l'échéance du 31 mars tirée par MM. Caruette et Cie sur M. Savalle, Paris, à l'ordre de M. Cardine, valeur en compte.

De l'allonge. — Un effet doit contenir parfois de nombreux endossements et le verso n'est pas toujours suffisant pour les recevoir. Quand il est rempli dans le sens de la longueur, on écrit transversalement. Mais lorsqu'on ne peut plus écrire dans ce sens, on ajoute à la feuille principale une bande de papier de mêmes dimensions pour y inscrire les nouveaux endos. Cette bande complémentaire est appelée *allonge*.

Il est de bonne méthode de consigner sur l'allonge, du côté du recto de l'effet, les principales mentions de celui-ci, afin de pouvoir le reconstituer en cas de séparation. Il est, en outre, prudent d'écrire le premier endos de l'allonge, partie sur l'effet et partie sur l'allonge.

De la solidarité. — Tous ceux qui ont signé un effet de commerce quelconque, à titre de souscripteurs, tireurs, accepteurs, endosseurs ou garants, sont responsables du paiement solidairement envers le porteur.

De l'aval. — L'*aval* est une garantie qu'un tiers donne pour le paiement d'un effet de commerce ; c'est en fait le cautionnement d'un des principaux obligés, tireur, endosseur ou accepteur de l'effet.

Exemple : Un petit commerçant tire un effet sur un de ses clients et désire le *négocier,* c'est-à-dire le *vendre* à un banquier ; celui-ci, ne connaissant pas suffisamment le tireur ni le tiré, ne consent à l'*escompter,* c'est-à-dire à l'acheter, que si une tierce personne, notoirement solvable, en garantit le paiement à l'échéance au cas où ni le tiré ni le tireur n'y ferait honneur.

La garantie en question sera un *aval.*

L'aval se donne soit sur l'effet, soit par acte séparé. Il n'est soumis à aucune forme spéciale. Quand il est donné sur le titre, il se formule simplement par ces mots : *Bon pour aval,* suivis de la signature du donneur d'aval.

Si l'aval est donné par acte séparé, celui-ci détermine bien l'effet auquel il se réfère et précise les conditions particulières dans lesquelles la garantie est donnée.

Dans le cas où le donneur d'aval est obligé de s'exécuter par suite de non-paiement par les principaux obligés, il est subrogé à celui pour qui il a payé en ce qui concerne les recours à exercer contre les autres signataires de l'effet.

Du paiement. — Celui qui paie une lettre de change avant son échéance est responsable de la validité du paiement.

On ne doit donc *escompter* (c'est-à-dire payer avant l'échéance sous déduction d'escompte) les traites tirées sur soi qu'en s'assurant que le porteur a bien qualité pour toucher ; autrement, on s'exposerait à payer une seconde fois à l'échéance.

Celui qui paie une lettre de change à son échéance et sans opposition est présumé valablement libéré ; toutefois, il est imprudent de payer des effets qui ne vous ont pas été avisés au préalable par le tireur.

Le porteur d'une lettre de change ne peut être contraint d'en recevoir le paiement avant l'échéance, à moins qu'il ne s'agisse de *traites documentaires,* ainsi qu'il sera expliqué ci-après.

Le paiement d'une lettre de change fait sur une seconde, troisième, quatrième, etc., est valable lorsque la seconde, troisième, quatrième porte que ce paiement annule l'effet des autres.

Celui qui paie une lettre de change sur une seconde, troisième, quatrième, etc., sans retirer celle sur laquelle se trouve son acceptation, n'opère point sa libération à l'égard du tiers porteur de son acceptation.

Il est extrêmement important de ne pas perdre de vue cette règle : lorsque l'on a accepté une traite faite en plu-

sieurs exemplaires, c'est celui que l'on a revêtu de sa signature que l'on doit payer à l'exclusion de tout autre, sous peine d'être obligé de payer une deuxième fois lorsque le porteur de l'exemplaire accepté se présentera.

De l'acquit des effets de commerce. — Celui qui paie une lettre de change peut exiger qu'elle soit acquittée par celui qui l'encaisse.

L'acquit s'exprime par les mots : *Pour acquit,* suivis de la signature du présentateur.

Présentation tardive des effets au paiement. — Dépôt facultatif. — Si un effet n'est pas présenté au paiement dans les trois jours qui suivent celui de l'échéance, le tiré ou souscripteur est autorisé légalement à consigner le montant de l'effet à la Caisse des dépôts et consignations.

Il est délivré au débiteur un acte de consignation qu'il remet en échange de l'effet lorsque le porteur se présente.

Les frais de dépôt sont à la charge du porteur retardataire.

Nous devons ajouter toutefois que les débiteurs d'effets n'usent que très rarement de cette faculté.

Effets domiciliés chez des tiers. — Les tirés indiquent quelquefois un autre domicile que le leur pour le paiement des effets tirés sur eux ; cela se produit dans diverses circonstances ; nous allons en citer quelques-unes.

1° Pour simplifier son mouvement d'espèces, un négociant domicilie ses traites chez son banquier.

Les banques et les banquiers ne prennent généralement pas de commission supplémentaire pour effectuer ces paiements ; qu'ils remettent en effet les fonds à leurs clients, ou qu'ils paient directement les porteurs de traites, cela leur est égal. Ce procédé leur évite même des courses et des mouvements d'argent, car lorsqu'ils sont eux-mêmes por-

Modèles de traites domiciliées.

Paris, 31 octobre.

B. P. F. 10.000

Aux Cayes, *le 1er août*

A soixante jours de vue *payez par cette* présente *de change à l'Ordre de*
M. **DELAFOND** *la Somme de* **Dix mille francs,** *Valeur* en compte *que*
passerez suivant avis de

Votre dévoué,

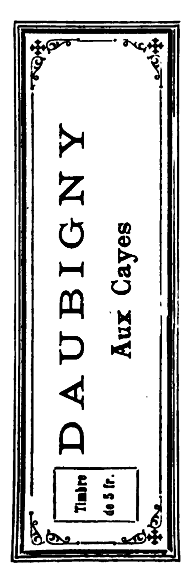
DAUBIGNY.

A Monsieur FORTIN,
17, rue Bergère,
PARIS.

N° 12

FORTIN.

Accepté pour la somme de dix mille francs *payables*
à la BANQUE DE FRANCE *le* trente et un octobre prochain.
Paris, le 1er septembre



Rouen, 30 novembre.

MALLON
REIMS

Accepté :
***Payable au* Comptoir Rouennais.**
COTTARD.

Reims, *9 septembre*

B. P. F. 5.200

Au trente novembre prochain *payez par cette* présente *de change à l'Ordre de M.* **HODIN** *la Somme de* **Cinq mille deux cents francs,** *Valeur* en compte *que passerez* suivant avis de

MALLON.

Timbre
de 2 fr. 60.

A Monsieur COTTARD,
Briquetier à Lillebonne.
Payable au Comptoir Rouennais.
Rue Jeanne-d'Arc,
Rouen.

N° 186

Paris, 29 novembre.

Rio-de-Janeiro, *le 2 août* **B. P. F. 17.000**

A quatre-vingt-dix jours de vue *payez par cette* présente *de change à l'Ordre de MM.* **GOUPIL frères et Cie** *la Somme de* **Dix-sept mille francs,** *Valeur* en marchandises *que passerez* suivant avis de

DA CUNHA.

A Monsieur LÉVY,

Négociant au Havre.

Payable à la Banque Franco-Russe.

Paris.

N° 14

DA CUNHA

RIO-DE-JANEIRO

Timbre 3 fr. 50

Accepté pour la somme de dix-sept mille francs *payables à la* Banque Franco-Russe.

Paris, *le* vingt-neuf novembre prochain.

Le Havre, *le 31 août*

LÉVY.

teurs de traites sur leurs clients, ils se bornent à passer des écritures au lieu de verser d'une main pour recevoir de l'autre.

Ajoutons que les banquiers ne sont pas fâchés de suivre tant soit peu les opérations de leurs clients en effectuant leurs paiements.

2° Un commerçant ou industriel peut avoir son établissement dans un endroit peu important où les recouvrements ne se font pas aisément. Pour remédier à cet inconvénient, il s'arrange avec un banquier d'une grande ville afin de domicilier ses traites chez lui.

3° Dans la majeure partie des pays d'outre-mer, on ne négocie facilement que les effets payables dans les capitales, principalement Paris et Londres. Les négociants qui ne résident pas dans une capitale sont donc obligés d'indiquer un correspondant ou banquier pour payer en leurs lieu et place dans la ville imposée.

Les personnes et les banques désignées ne paient que si les tirés leur ont fourni à temps les fonds voulus, car elles ne sont nullement engagées envers les tiers porteurs, du moment qu'elles n'ont pas revêtu les traites de leurs acceptations personnelles.

Des droits et devoirs du porteur. — Le porteur d'une lettre de change tirée du continent et des îles de l'Europe ou de l'Algérie et payable dans les possessions européennes de la France ou dans l'Algérie, soit *à vue,* soit à un ou plusieurs jours ou mois de vue, doit en exiger le paiement ou l'acceptation dans les *trois mois de sa date,* sous peine de perdre son recours sur les endosseurs et même sur le tireur si celui-ci a fait provision.

Les délais sont plus longs pour les pays extra-européens.

Le porteur d'une lettre de change doit en exiger le paiement *le jour de son échéance.*

Le refus de paiement *doit* être constaté *le lendemain du jour de l'échéance,* par un acte que l'on nomme *protêt faute de paiement*.

Si ce jour est un jour férié légal, le protêt est fait le jour suivant ou le surlendemain s'il y a deux jours fériés.

Les jours fériés légaux sont actuellement :

1° Tous les dimanches ;

2° Le premier janvier, le lundi de Pâques, le jeudi de l'Ascension, le lundi de la Pentecôte, le 14 juillet, le jour de l'Assomption, le jour de la Toussaint et le jour de Noël.

Il n'y a plus en France de *délai de grâce*.

En Angleterre, les débiteurs ont *trois jours* pour payer, de sorte que tous les effets à échéance déterminée sont en réalité payés trois jours après.

Exemple : Un effet sur Londres à l'échéance du 1er mars est effectivement payable le 4 mars. En pratique, les banquiers calculent toujours l'escompte jusqu'à l'expiration du délai de grâce, car les débiteurs profitent régulièrement de cette commodité.

Le porteur n'est dispensé du protêt faute de paiement, ni par le protêt faute d'acceptation, ni par la mort ou faillite de celui sur qui la lettre de change est tirée. Dans le cas de faillite de l'accepteur avant l'échéance, le porteur peut faire protester et exercer son recours.

Le porteur d'une lettre de change protestée faute de paiement peut exercer son action en garantie :

Ou individuellement contre le tireur et chacun des endosseurs ;

Ou collectivement contre les endosseurs et le tireur.

La même faculté existe pour chacun des endosseurs à l'égard du tireur et des endosseurs qui le précèdent.

Le porteur doit faire notifier par huissier le protêt à celui ou à ceux contre lesquels il entend exercer son recours. A

défaut de remboursement, il doit les assigner en paiement dans les quinze jours de la date du protêt.

Après l'expiration des délais stipulés :

Pour la présentation de la lettre de change à vue, à un ou plusieurs jours ou mois de vue ;

Pour le protêt faute de paiement ;

Pour l'exercice de l'action en garantie ;

le porteur de la lettre de change est déchu de tous droits contre les endosseurs.

La même déchéance a lieu contre le porteur et les endosseurs, à l'égard du tireur lui-même, si ce dernier justifie qu'il y avait provision à l'échéance de la lettre de change.

Le porteur, dans ce cas, ne conserve d'action que contre celui sur qui la lettre était tirée.

Des délais plus longs sont fixés pour les distances au delà de cinq myriamètres et pour les pays étrangers et les colonies.

Dans la pratique, on ne notifie les protêts par huissier que lorsqu'on craint qu'il surgisse des difficultés ; autrement on se borne à adresser l'effet impayé et l'acte de protêt à son cédant en le priant de rembourser le principal et les frais ; ou, si l'on est en compte courant avec lui, en l'avisant qu'on le débite du montant.

Des protêts. — Le *protêt* est un acte authentique constatant le non-paiement ou le refus d'acceptation d'un effet de commerce. Le protêt faute d'acceptation se fait dès que le tiré a refusé d'accepter. Le protêt faute de paiement se fait le lendemain de l'échéance, ou le jour de la présentation au paiement, si l'effet est à vue.

L'acte de protêt (faute de paiement) contient :

La transcription littérale de l'effet, de l'acceptation, des endossements et des recommandations indiquées ;

La sommation de payer le montant de l'effet.

Il énonce :

La présence ou l'absence de celui qui doit payer ;

Les motifs du refus de payer et l'impuissance ou le refus de signer.

Nul acte, de la part du porteur, ne peut suppléer l'acte de protêt, sauf en cas de perte de l'effet.

Les notaires et huissiers sont tenus de laisser copie des actes de protêts et de les faire enregistrer dans les *quatre jours*.

Nous recommandons aux endosseurs et tireurs à qui on retourne des effets impayés de vérifier si le protêt a été enregistré dans le délai légal, il pourrait arriver que les protêts fussent antidatés par erreur tandis que la date de l'enregistrement est authentique ; si l'enregistrement avait eu lieu après le délai fixé, les endosseurs et les tireurs en règle seraient dégagés envers le porteur ; celui-ci n'aurait à exercer son recours que contre le mauvais débiteur ou contre l'huissier s'il était en faute.

En cas de fausse indication de domicile, le protêt est précédé d'un acte de perquisition.

Un protêt simple coûte 5 fr. 83 c., mais l'effet protesté est passible d'un droit d'enregistrement de 5/8 p. 100, ce qui augmente notablement les frais.

Le protêt de perquisition coûte 13 fr. 98 c.

Il faut noter que l'acte de protêt a pour but de *prouver aux endosseurs et aux tireurs* que le porteur a bien présenté l'effet au paiement le jour de l'échéance et au plus tard le lendemain, date du protêt.

Il n'y a donc pas lieu à protêt lorsque le tireur n a pas négocié l'effet et qu'il le *présente lui-même au paiement* ou qu'il le fait présenter par quelqu'un pour n'en recevoir le montant qu'après encaissement.

Si nous faisons cette remarque, c'est qu'en cas de non-

paiement, on se croit souvent tenu de faire protester l'effet bien qu'on n'ait de recours à exercer que sur le tiré ou le souscripteur, et que les huissiers ne sont pas toujours assez désintéressés pour prévenir ceux qui les consultent que le protêt est inutile dans ce cas.

Le tireur ou le bénéficiaire d'un effet qui en a fourni la provision au tiré ou au souscripteur est créancier de celui-ci en vertu de la remise qu'il lui a faite d'une manière quelconque, et le protêt n'ajoute rien à la validité de la créance qui l'a motivé.

On sait toutefois que certains débiteurs qui ne paieraient pas à un créancier le feront à un huissier qui leur inspire une salutaire frayeur.

Modèle de protêt faute de paiement.

Lyon, le 13 mars 19 .

B. P. F. **2.000**

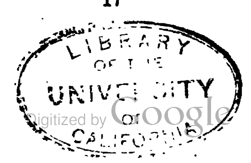
A fin juin prochain, *veuillez payer contre le présent mandat, à mon ordre, la somme de* **deux mille francs,** *valeur en moi-même que passerez suivant avis de votre dévoué serviteur* (signé : FLAMIGEON).

A M. Bernard DURAND, négociant en soieries, Rouen (Seine-Inférieure).

Au dos :

Payez à l'ordre de la Banque communale. Valeur en compte. Lyon, le 15 mars 19 (signé : FLAMIGEON).

Payez à l'ordre de MM. ROUGARD et C[ie]. *Valeur en compte.* Lyon, le 17 mars 19 . Le directeur de la Banque communale (signé : BEAUJEU). *Suit l'acquit.*



Protêt simple . . 5 85
Affranchissement. 0 15
Enregistrement de l'effet 12 50
18 50

Pour copie conforme.

L'an mil neuf cent ____________________

le premier juillet ____________________

A la requête de MM. Rougard et Cie, banquiers, *demeurant à* Rouen, Seine-Inférieure, *ayant l'ordre et élisant domicile en leur demeure,*

J'ai, Louis-Xavier Monconseil, *huissier près le Tribunal civil, demeurant à Rouen, soussigné* ______

Sommé et interpellé :

M. Bernard Durand, négociant, *demeurant à* Rouen, *en son domicile, où étant et parlant à sa personne,*

De me payer sur-le-champ la somme de **deux mille francs**, *montant du mandat ci-dessus transcrit que j'ai exhibé et offert de remettre acquitté contre paiement.*

A quoi il m'a été répondu par M. Bernard Durand *qu'il refuse de payer ledit effet, n'étant pas d'accord avec le tireur.*

Interpellé de signer, a dit être inutile ; contre cette réponse, j'ai fait toutes réserves et protestations de droit.

Et j'ai, au susnommé à domicile et parlant comme dessus, laissé copie tant dudit effet, ordres au dos que du présent.

Dont acte,

Coût : dix-huit francs cinquante centimes.

Employé en timbre spécial : une demi-feuille à 0 fr. 60 c.

Droit : 0 fr. 60 c.

MONCONSEIL.

Enregistré à Rouen, le deux juillet 19 .

F° 7, *C°* 8. *Reçu* un franc quatre-vingt-huit centimes.

CONTRESPECE.

Du besoin. De l'intervention. — Les tireurs ou endosseurs qui ont souci de leur crédit sont désireux de ne pas voir circuler d'effets protestés portant leur signature.

Dans cet ordre d'idées, quand ils ont un correspondant dans la localité du tiré ou du souscripteur, ils écrivent sur l'effet la mention ci-après :

Au besoin chez M. X...

Le plus souvent cette mention est mise au moyen d'une griffe. Comme cette précaution est prise par beaucoup de maisons, il arrive fréquemment que les effets contiennent plusieurs *besoins* appelés aussi *recommandataires*.

En cas de refus d'acceptation ou de paiement par le tiré ou le souscripteur, le porteur s'adresse à une des personnes désignées, laquelle *accepte* ou *paie par intervention pour compte du signataire* qui l'a indiquée.

L'acceptation ou le paiement ne peut avoir lieu qu'après *protêt*.

Du retour sans frais ou dispense de protêt. — En vue d'éviter des frais qu'ils craignent de supporter en dernière analyse, les tireurs ou preneurs d'effets de peu d'importance écrivent quelquefois auprès de leur signature la mention :

Sans frais ou *retour sans frais*.

Cette mention dispense le dernier porteur de faire protester en cas de non-paiement, à la condition qu'elle soit répétée par chaque endosseur, telle est du moins la pratique généralement suivie, car en droit cette nécessité est contestée.

Ceux qui mettent ladite mention peuvent s'éviter des frais, il est vrai, mais ils se privent par contre de la possibilité de rejeter la réclamation d'un porteur négligent, rien ne leur prouvant que l'effet impayé a été présenté au tiré ou au souscripteur dans les délais prescrits.

Modèle d'une traite tirée pour compte.

Lyon, *le 9 septembre* **B. P. Rm. 1.000**

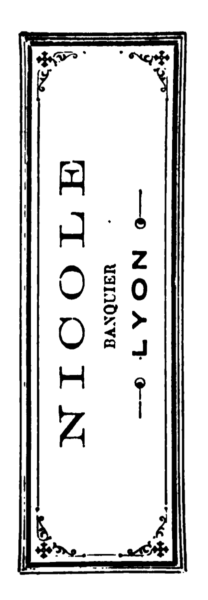
Au trente septembre courant *payez par cette présente de change à l'Ordre de M.* **LAFAURIE** *la Somme de* **Mille Reichsmark,** *Valeur* reçue comptant *que passerez* au débit du COMPTOIR D'ESCOMPTE DE PARIS.

Timbre
0 fr. 65 c.

A Messieurs HAASE et C[ie],
BANQUIERS,
BERLIN.

NICOLE.

Nº 1,476



Des traites tirées pour compte de tiers. — On tire souvent des traites pour le compte d'autrui.

Elles ne présentent de différence avec les traites ordinaires qu'en ce que l'imputation se rapporte à celui pour compte de qui l'effet est tiré, au lieu de s'appliquer au tireur. Le tiers est souvent désigné dans l'imputation par ses initiales seulement.

Les circonstances pouvant donner lieu à des traites de ce genre sont nombreuses.

En voici un exemple :

Un client d'un banquier de Lyon lui demande une traite sur Berlin ; celui-ci n'a pas de correspondant dans cette capitale, mais est en relation avec le Comptoir d'Escompte de Paris, lequel est en compte courant avec MM. Haase et Cie, banquiers à Berlin.

Le banquier de Lyon tire alors une traite sur MM. Haase et Cie pour le compte du Comptoir d'Escompte de Paris.

Des traites documentaires. — On appelle *traites documentaires* des Lettres de change auxquelles sont attachés des documents.

Ces documents sont généralement des connaissements, polices d'assurance, chartes-parties, récépissés de magasins généraux.

Les traites documentaires sont de deux sortes :

1° Celles dont les documents sont délivrables contre l'acceptation du tiré ;

2° Celles dont les documents ne sont délivrables que contre paiement ; dans ce cas, les documents sont montrés au tiré lors de l'acceptation, mais ils ne lui sont pas remis.

Il est bien évident que le tiré qui reçoit des documents contre acceptation jouit d'un crédit supérieur à celui à qui on ne les délivre que contre paiement.

Fréquemment le crédit du tireur lui-même est visé dans

la traite documentaire : un banquier qui n'a qu'une confiance limitée dans un négociant ne veut pas toujours lui acheter ou escompter des traites ordinaires reposant sur sa seule signature, et exige qu'à la traite soient attachés des documents qui, au besoin, lui serviront de garantie.

Quand on escompte ou qu'on accepte une traite documentaire, il faut avoir bien soin de vérifier les documents remis en échange de l'argent ou de la signature.

Il se pratique malheureusement des fraudes de temps à autre contre lesquelles il faut autant que possible se prémunir. Ainsi, les connaissements (titres représentatifs de la marchandise) se font en plusieurs exemplaires n'en valant qu'un seul ; si l'on paie ou accepte une traite munie d'un seul exemplaire de connaissement, on court le risque d'être victime d'un acte de mauvaise foi de la part du tireur ; celui-ci, en effet, peut avoir fait plusieurs traites documentaires en attachant un exemplaire du même connaissement à chacune d'elles, et, dans ce cas, lorsque le navire arrivera à destination, les divers porteurs d'exemplaires réclameront la même marchandise au capitaine : d'où des difficultés que seuls les tribunaux peuvent trancher[1].

Pour éviter ce grave risque, les escompteurs et les accepteurs de traites documentaires devraient exiger tous les exemplaires du même connaissement délivrés au chargeur.

En ce qui concerne les chartes-parties, polices d'assurance, récépissés de magasins publics, il est indispensable de les bien vérifier pour s'assurer de leur validité.

Lorsque les documents ne sont délivrables que contre paiement, il peut se faire que le navire porteur des marchandises y relatives arrive à destination avant l'échéance de la traite ; dans ce cas, si le tiré le désire, il peut payer la

1. Voir *Transports maritimes*, par Haumont et Levarey, page 214.

Modèle de mandat (autre nom de la Lettre de change).

Bordeaux, 9 décembre.

Bordeaux, *le 9 septembre* **B. P. F. 325 15**

Au neuf décembre prochain *payez par* ce Mandat *à l'Ordre de MM.* **SELLIER et Cie** *la Somme de* **Trois cent vingt-cinq francs quinze centimes,** *Valeur* en compte *que passerez* suivant avis de

DANY.

A Monsieur LECADRE,
15, rue Thiers,
BORDEAUX.

Timbre
0 fr. 20 c.

N° 186

DANY
BORDEAUX

Modèles de traite, retraite et compte de retour.

TRAITE PRIMITIVE

MONSALLIER
MARSEILLE

Havre, 10 janvier

Marseille, *le 10 décembre*

B. P. F. 1.000

Au dix janvier prochain *payez par cette présente de change à l'Ordre de M.* **HUPPERT** *la Somme de* **Mille francs,** *Valeur* en compte *que passerez* suivant mon avis de ce jour.

A Monsieur VÉREL,
21, rue Ancelot,
LE HAVRE.

MONSALLIER.

Timbre de 0 fr. 50 c.

N° 192

RETRAITE

Retraite Marseille vue.

CARUETTE
LE HAVRE

Havre, *le 15 janvier*

B. P. F. 1.016 20

A présentation *payez par cette* présente *de change à l'Ordre de M.* **SAS** *la Somme de* **Mille seize francs vingt centimes,** *Valeur* en espèces *que passerez* en remboursement des documents ci-joints.

Timbre de 0 fr. 55 c.

A Monsieur MONSALLIER,
29, rue Victor-Hugo,
MARSEILLE.

CARUETTE.

N° 19

COMPTE DE RETOUR OU BORDEREAU DE RETRAITE

Principal	*Fr.*	*1.000 »*
Protêt et enregistrement		*12 10*
Intérêt de retard, 10 jours 3 0/0		*» 85*
Timbre de la retraite		*» 55*
Port de lettre		*» 15*
	Fr.	*1.013 65*
Rechange 1/4 0/0		*2 55*
	Fr.	*1.016 20*

De laquelle somme de mille seize francs vingt centimes, *je me suis remboursé ce jour sur M.* Monsallier *à Marseille en ma traite à vue à l'ordre de M.* Sas.

Havre, *le 15 janvier*

CARUETTE.

traite avant l'échéance sous déduction d'escompte pour le temps restant à courir.

S'il ne veut ou ne peut dégager les documents, le tiers porteur de la traite reçoit les marchandises en ses lieu et place, les met en magasin et les transfère au tiré à l'échéance, moyennant le paiement de la traite et des frais occasionnés par la réception des marchandises.

De la retraite. Du rechange. — Lorsqu'un effet de commerce est impayé, le porteur peut se rembourser sur le tireur ou sur l'un des endosseurs du principal de l'effet protesté et des frais occasionnés par le non-paiement, au moyen d'une nouvelle lettre de change qu'on appelle *retraite,* et qu'il négocie comme un effet ordinaire.

Le *rechange,* ou frais d'encaissement de la retraite, se règle pour la France continentale uniformément comme suit :

1/4 p. 100 sur les chefs-lieux de département ;
1/2 p. 100 sur les chefs-lieux d'arrondissement ;
3/4 p. 100 sur les autres places.

En aucun cas, il n'y a lieu à rechange dans le même département.

La retraite est accompagnée de l'effet impayé, du protêt et d'un bordereau de retraite ou compte de retour.

La retraite doit être tirée à courte échéance pour que, dans le cas de non-paiement, le porteur puisse faire notifier le protêt à un autre garant dans les délais légaux.

Papiers ou traites de complaisance. — Quand deux négociants amis peu scrupuleux sont gênés, ils trouvent le moyen de se procurer des fonds en revêtant de leur acceptation des traites *sans cause sérieuse* qu'ils tirent l'un sur l'autre, et qu'ils négocient à leurs banquiers respectifs.

C'est ce que l'on appelle du *papier de complaisance.*

Prenons un exemple :

Fortin de Paris et Piquot d'Amiens s'entendent pour se procurer chacun 10.000 fr.

Fortin tire sur Piquot une traite de 10.000 fr. à trois mois.

Piquot l'accepte et Fortin la négocie à son banquier de Paris, qui, croyant l'effet sérieux, lui compte 10.000 fr., moins l'escompte.

A son tour Piquot tire une lettre de change de 10.000 fr. sur Fortin qui l'accepte. Cette traite est négociée par Piquot à son banquier d'Amiens qui lui verse également environ 10.000 fr.

Si, à l'échéance, leur position financière s'est améliorée, ils paient les traites et leur expédient n'a pas de conséquences fâcheuses ; mais généralement il n'en est pas ainsi : à l'échéance, ils font de nouvelles traites de complaisance qu'ils négocient afin d'avoir les fonds voulus pour acquitter les premières ; une fois lancés dans cette voie, ils ne s'arrêtent plus que lorsqu'ils ont singulièrement aggravé leur situation primitive.

Comme des tirages réciproques pourraient être remarqués et faire découvrir la manœuvre, les commerçants qui ont recours à ce procédé ont souvent des compères qui créent et acceptent les traites sur lesquelles les véritables intéressés ne figurent qu'à titre d'endosseurs, ce qui est moins visible.

Tirages en l'air ou en blanc, c'est-à-dire sans provision. — Des commerçants embarrassés, espérant toujours se tirer d'un mauvais pas, créent et négocient parfois des traites sur des personnes qui ne leur doivent rien, comptant que l'acceptation ne sera pas requise et, qu'avant l'échéance, ils pourront envoyer au tiré l'argent voulu pour payer. C'est un expédient très dangereux pouvant avoir de funestes conséquences pour ceux qui l'emploient.

Modèle de billet à ordre.

Marseille, *le 31 juillet*

Au trente septembre prochain, *je paierai à M.* **LEBRUN** *ou à son Ordre*, *la Somme de* **Quatre cent cinquante francs,** *Valeur en* marchandises.

Timbre proportionnel de 0 fr. 25 c.

CARDINE,
115, rue de Paris.

B. P. F. 450

CARDINE
115, RUE DE PARIS, 115
MARSEILLE

Du billet à ordre. — Le *billet à ordre* est une obligation du souscripteur de payer une somme déterminée, à vue ou à une époque fixée, à l'ordre du bénéficiaire.

Sous aucun prétexte, le souscripteur ne peut se soustraire au paiement envers le tiers porteur.

Si, par hasard, le billet était resté entre les mains du premier bénéficiaire, jusqu'à l'échéance, des réclamations pourraient lui être opposées ; mais cela ne se présente que rarement, car, lorsqu'il y a litige, le créancier direct négocie le billet pour que son débiteur se trouve précisément en présence d'un tiers porteur.

Le billet à ordre n'est pas d'un usage très fréquent dans le commerce ; les débiteurs ne sont généralement pas pressés de payer et ils attendent que les créanciers tirent sur eux des traites ou mandats qu'ils acceptent, ce qui revient au même avec moins de dérangement pour eux.

Les billets à ordre ne sont guère souscrits que par des non-commerçants.

Le billet à ordre est daté. Il énonce la somme à payer, le nom de celui à l'ordre de qui il est souscrit, l'époque à laquelle le paiement doit s'effectuer, la valeur qui a été fournie en espèces, en marchandises, en compte, ou de toute autre manière.

Toutes les dispositions de la loi relatives aux lettres de change et concernant l'échéance, l'endossement, la solidarité, l'aval, le paiement, l'intervention, le protêt, les droits et devoirs du porteur sont applicables aux billets à ordre.

Si un billet à ordre, présenté au paiement par le premier bénéficiaire, est impayé, il est inutile de faire protester.

Du warrant. — Le warrant est une espèce de billet à ordre dont le paiement est garanti par ceux qui l'ont signé à titre de souscripteurs ou endosseurs, et en outre par un

dépôt de marchandises. Cet effet sera étudié en détail au chapitre des Magasins généraux.

Renouvellement d'effets de commerce. — Quand les commerçants voient qu'ils ne pourront pas, par suite de mévente ou pour d'autres motifs, faire honneur aux effets qui arrivent à échéance, ils prient leurs créanciers de leur avancer la somme dont ils auront besoin pour payer les effets en question, afin d'éviter les frais et les conséquences d'un protêt. Lorsque les créanciers ont affaire à d'honnêtes gens, gênés momentanément, ils leur prêtent la somme voulue et font, à une échéance plus ou moins éloignée, une nouvelle traite qui comprend, outre la somme avancée, les intérêts de retard, les frais d'envoi d'argent, le timbre et les frais de négociation du nouveau tirage. S'il s'agit du renouvellement d'un billet à ordre, c'est naturellement le débiteur qui fournit le nouveau billet.

Droits de timbre des effets de commerce. — Les lettres de change, les mandats, les billets à ordre, les warrants et généralement tous les effets quelconques négociables ou non, créés ou payables en France, sont soumis à un droit de timbre proportionnel de cinq centimes par 100 fr., ou fraction de 100 fr.

Ainsi, un effet de 400 fr. doit être timbré à vingt centimes, mais un effet de 401 fr., voire même de 400 fr. 05 c., doit l'être à vingt-cinq.

Les effets tirés de l'étranger sur l'étranger et circulant en France sont passibles d'un droit de timbre de cinquante centimes par 2,000 fr. ou fraction de 2,000 fr.

Pour les effets créés en France, le droit de timbre s'acquitte des manières suivantes :

1° En rédigeant les effets sur des feuilles de papier timbré ordinaire : l'administration vend des feuilles *ad hoc* timbrées graduellement.

Mais cela n'est guère pratique, car il faut écrire toute la rédaction de l'effet à la main, ce qui est long. D'un autre côté, si on se trompe dans la confection, le coût du timbre est perdu ;

2° En faisant timbrer à l'extraordinaire par l'Administration des formules d'effets imprimées, cette manière de procéder est plus rapide que la précédente, car on n'a qu'à remplir les blancs. Mais si l'on gâte des feuilles, on perd également le timbre que l'on a payé.

Ce mode permet aussi de faire de la publicité en indiquant en marge les nom, profession et adresse des tireurs ;

3° En faisant les effets sur des formules de papier libre sur lesquelles on appose des timbres mobiles en raison du montant des effets.

C'est ce moyen qui est le plus usité, car il permet d'avoir du papier préparé et ne présente pas le risque de perdre le timbre en cas d'erreur.

Le timbre mobile est apposé sur le recto de l'effet à côté de la signature du tireur ou du souscripteur. Il est oblitéré au moment même de son apposition.

L'oblitération consiste dans l'inscription à l'encre noire usuelle, à la place indiquée, sur le timbre mobile :

1° Du lieu où l'oblitération est opérée ;

2° De la date de l'effet (quantième, mois et millésime) ;

3° De la signature du tireur ou du souscripteur.

Les maisons de commerce et de banque peuvent oblitérer leurs timbres mobiles à l'aide d'une griffe à encre grasse dont l'empreinte a été agréée par l'Administration du timbre ;

4° Le créateur d'un effet peut le faire sur une formule de papier libre et le faire viser pour timbre, avant tout usage, par le receveur de l'enregistrement et du timbre, en payant le droit voulu.

Pour les effets payables en France, venant soit de l'étran-

ger, soit des îles ou des colonies où le timbre n'aurait pas encore été établi, le droit de timbre doit être acquitté par le premier signataire en France, à savoir : l'accepteur, le donneur d'aval, l'endosseur ou le porteur qui l'encaisse. Le coût du timbre est souvent supporté finalement par le tireur étranger.

On peut faire viser ces effets pour timbre par l'administration, mais on se sert le plus souvent de timbres mobiles ; dans ce cas, ceux-ci doivent être mis à côté de la signature de celui qui les appose, soit au recto auprès de l'acceptation, de l'aval ou de l'acquit, soit au verso avant le premier endossement.

Contraventions relatives au droit de timbre des effets de commerce. — Le souscripteur, l'accepteur, le bénéficiaire ou premier endosseur en France d'un effet non timbré créé ou payable en France, sont passibles chacun d'une amende de 6 p. 100. Au cas d'emploi d'un timbre insuffisant, l'amende ne porte que sur la somme pour laquelle le droit n'a pas été payé.

Le porteur d'un effet non timbré perd son recours contre les endosseurs.

Il n'a d'action que contre le souscripteur, l'accepteur ou le tireur n'ayant pas fait provision.

Il est interdit à toutes personnes, à toutes sociétés, à tous établissements publics, d'encaisser ou de faire encaisser pour leur compte ou pour le compte d'autrui, même sans leur acquit, des effets de commerce non timbrés ou non visés pour timbre, sous peine d'une amende de 6 p. 100 du montant des effets encaissés.

Toute mention ou convention de retour sans frais, soit sur le titre, soit en dehors du titre est nulle, si elle est relative à des effets non timbrés ou non visés pour timbre.

Les duplicata de lettres de change (deuxièmes, troisièmes,

ou copies) sont exempts du droit de timbre à condition de circuler avec l'exemplaire timbré.

Du chèque. — Le chèque a été inventé en Angleterre où il est d'un usage considérable.

C'est un écrit qui, sous la forme d'un mandat de paiement, sert au tireur à effectuer le retrait à son profit ou au profit d'un tiers de tout ou partie des fonds portés au crédit de son compte chez le tiré et *disponibles ;* il est signé par le tireur et porte la date du jour où il est tiré ; il ne peut être tiré qu'*à vue ;* il peut être souscrit au porteur ou au profit d'une personne dénommée ; il peut être souscrit à ordre et transmis même par voie d'endossement en blanc.

Le chèque indique le lieu d'où il est émis ; la date du jour où il est tiré est inscrite en toutes lettres et de la main de celui qui a écrit le chèque.

Le chèque, même au porteur, est acquitté par celui qui le touche. L'acquit est daté. Toutes stipulations entre le tireur, le bénéficiaire ou le tiré ayant pour objet de rendre le chèque payable autrement qu'à vue et à première réquisition, sont nulles de plein droit.

Le chèque ne peut être tiré que sur un tiers ayant provision préalable ; il est payable à présentation ; il peut être tiré d'un lieu sur un autre ou sur la même place.

L'émission d'un chèque, même lorsqu'il est tiré d'un lieu sur un autre, ne constitue pas, par sa nature, un acte de commerce ; toutefois, les dispositions du Code de commerce relatives à la garantie solidaire du tireur et des endosseurs, au protêt et à l'exercice de l'action en garantie en matière de lettre de change, sont applicables au chèque.

Le porteur d'un chèque doit en réclamer le paiement dans le délai de cinq jours, y compris le jour de la date, si le chèque est tiré de la place où il est payable, et dans le délai de huit jours, y compris le jour de la date, s'il est tiré d'un

autre lieu. Le porteur d'un chèque qui n'en réclame pas le paiement dans les délais précités perd son recours contre les endosseurs ; il perd aussi son recours contre le tireur si la provision a péri par le fait du tiré après lesdits délais.

Le tireur qui émet un chèque sans date, ou non daté en toutes lettres, s'il s'agit d'un chèque de place à place, celui qui revêt un chèque d'une fausse date ou d'une fausse énonciation du lieu d'où il est tiré, est passible d'une amende de 6 p. 100 de la somme pour laquelle le chèque est tiré, sans que cette amende puisse être inférieure à 100 fr.

La même amende est due personnellement, et sans recours, par le premier endosseur ou le porteur d'un chèque sans date ou non daté en toutes lettres, s'il est tiré de place à place ou portant une date postérieure à l'époque à laquelle il est endossé ou présenté.

Cette amende est due en outre par celui qui paie ou reçoit en compensation un chèque sans date ou irrégulièrement daté ou présenté au paiement avant la date d'émission.

Celui qui émet un chèque sans provision préalable et disponible est passible de la même amende, sans préjudice des peines correctionnelles s'il y a lieu.

Celui qui paie un chèque sans exiger qu'il soit acquitté est passible personnellement, et sans recours, d'une amende de 50 fr., plus 25 p. 100, soit 62 fr. 50 c.

Les chèques sont assujettis à un droit de timbre *fixe* de 0 fr. 20 c. lorsqu'ils sont tirés de place à place, et de 0 fr. 10 c. lorsqu'ils sont payables dans la place d'où ils sont tirés.

Les chèques doivent être revêtus de l'empreinte du timbre à l'extraordinaire ; cette empreinte est appliquée par l'administration du timbre sur les formules fournies par le public.

Pour les chèques de place à place, l'empreinte du timbre

Modèle de chèque.

SOUCHE

N° 19.

Date 17 octobre

Somme 1000 francs.

Ordre Doray.

PHILIPPE DEVOT ET Cie

HAVRE

Brest, *le* **dix-sept** *octobre* **F. 1.000**

Veuillez payer contre ce Chèque à l'Ordre de M. **DORAY** *la*

Somme de **Mille francs.**

A MM. PHILIPPE DEVOT ET Cie **MASSÉ.**

AU HAVRE.

N° 19.

Timbre

0 fr. 20 c.

à l'extraordinaire peut n'être que de dix centimes, les dix autres centimes pouvant être acquittés au moyen d'un timbre mobile.

Dans le cas où un chèque de place à place ne serait pas timbré, le tireur et le bénéficiaire ou premier endosseur sont chacun passibles d'une amende de 6 p. 100 du montant du chèque.

Les lois sont obscures en ce qui concerne la pénalité applicable pour un chèque de place à place insuffisamment timbré.

Le chèque sur place, non timbré, entraîne une amende de 62 fr. 50 c.

Le porteur d'un chèque de place à place non timbré à vingt centimes n'a d'action, en cas de non-paiement, que contre le tireur.

Il doit en être de même pour un chèque sur place non timbré, mais les lois ne sont pas explicites sur ce point.

CHAPITRE V

BANQUES. — COMPTES COURANTS

Ire section. — Des banques et des banquiers.

Utilité et opérations usuelles des banques et banquiers. — (Voir page 13 : *Banquiers*.)

Ouverture de comptes courants. — Les banques et banquiers ouvrent des comptes courants aux négociants, c'est-à-dire qu'ils reçoivent leurs fonds, leurs effets de commerce, leurs valeurs quelconques et qu'ils en portent le montant à leur crédit ; par contre, ils les débitent des remises et versements qu'ils leur font.

Toutes les sommes qui figurent aux comptes courants produisent des intérêts a un taux convenu en faveur de celui qui les a remises.

Les comptes courants sont arrêtés à la fin de chaque trimestre, époque à laquelle les intérêts et escomptes sont calculés et capitalisés.

Commission de banque. — En arrêtant les comptes courants, les banquiers débitent leurs clients de leur *commission ordinaire* qui est conventionnelle et varie entre 1/16 et 1/2 p. 100 environ : elle se compte ordinairement sur le montant du débit du compte.

Cette commission est la rémunération naturelle des banques pour leurs peines et soins.

Reçu ou Bon de Caisse.

SOUCHE

Série 20.

B. P. F. 2.000

N° 832.

Date 3 *septembre*

MM. **HEUZEY** et C[ie].

HEUZEY ET C[IE]

Série 20.

B. P. F. 2.000

N° 832.

Reçu de MM. **HEUZEY et C[ie]** *la somme de* **Deux mille francs** *dont ils débiteront mon compte.*

Paris, *le 3 septembre*

Timbre
0 fr. 10.

VALMONT.

Commission de découvert. — Quand les banquiers font des avances à leurs clients sans garantie, c'est-à-dire *à découvert,* ils perçoivent une commission spéciale, appelée *commission de découvert,* laquelle est comptée sur le plus fort découvert qui s'est produit pendant le trimestre. Pour déterminer le maximum du découvert, les banquiers n'ont qu'à consulter leur livre de position qui leur indique journellement la situation de leurs clients vis-à-vis d'eux. En principe, les banquiers ne doivent pas être à découvert, c'est-à-dire que leurs clients doivent toujours leur remettre d'avance suffisamment d'effets de commerce ou d'autres valeurs pour compenser les sommes d'argent qu'ils prélèvent.

Frais divers. — A la fin de chaque trimestre, les banquiers portent au débit des comptes courants certains faux frais consistant en ports de lettres, courses, timbres, etc.

Reçus ou bons de caisse. — Les banquiers délivrent à leurs clients des carnets à souche de reçus que ceux-ci n'ont qu'à remplir lorsqu'ils ont besoin de prendre de l'argent à la banque.

Ces reçus sont aussi appelés *bons de caisse* et se donnent fréquemment en paiement au lieu d'espèces.

Les créanciers vont les encaisser chez les banquiers aux lieu et place des ayants compte qui les ont signés.

Chèques. — Chaque titulaire de compte courant reçoit également un carnet à souche de chèques pour effectuer ses retraits de fonds, lorsqu'il désire employer ce procédé.

Virements. — Lorsque deux négociants sont en compte courant avec la même banque, et que l'un a un paiement à faire à l'autre, le débiteur délivre à son créancier un bon

ou mandat de virement en vertu duquel la banque transporte la somme indiquée du crédit du premier à celui du second.

De cette manière, le paiement se trouve effectué sans mouvement de caisse.

Ainsi que nous l'expliquerons plus loin, les Anglais font chaque jour des paiements considérables au moyen de virements.

Escompte des effets de commerce. — Les banquiers escomptent les effets de commerce, c'est-à-dire qu'ils en versent le montant d'avance, sous déduction de l'escompte, à un taux conventionnel, du nombre de jours que les effets ont à courir. En pratique, ils établissent des bordereaux déterminant les valeurs nettes des effets remis et portent celles-ci au crédit des remettants qui en disposent à leur gré.

En cas de non-paiement, les clients sont naturellement débités du montant des effets impayés et des frais de protêt.

Les banquiers fixent, pour les effets, un *minimum* de jours à courir ; s'ils sont à une échéance plus rapprochée, l'escompte est calculé pour le minimum fixé, sans préjudice de la non-responsabilité des banquiers pour le défaut d'accomplissement des formalités légales, en temps utile, en cas de non-paiement.

Changes ou pertes de places. — Indépendamment de l'escompte, les effets non bancables, c'est-à-dire *non négociables* à la Banque de France, donnent lieu à un *change de place* pour les frais d'encaissement.

Chaque banque a son *tarif spécial des changes* indiquant le percentage perçu pour chaque localité.

Frais éventuels. — En outre du change, les remettants peuvent avoir à supporter :

1° Des ports de lettres pour retours impayés ;

2° Des frais de course ou d'exprès pour les effets pressés ou pour ceux qui sont payables dans des endroits dépourvus de moyens rapides de communication ;

3° Des droits de timbre étrangers ;

4° Des pertes à la monnaie pour les effets sur l'étranger.

Escompte d'effets de commerce à forfait. — En principe, les banquiers n'escomptent les effets de commerce que *sauf bonne fin,* c'est-à-dire qu'en cas de non-paiement à l'échéance, ils exercent leur recours légal contre leurs cédants ; toutefois, dans des circonstances particulières, ils consentent à escompter *à forfait,* c'est-à-dire que, moyennant une commission *spéciale de ducroire,* ils prennent à leur charge le risque de non-paiement par les accepteurs ou souscripteurs.

Exemple : Un négociant de Londres auquel une maison de Paris demande des marchandises à crédit ne veut pas courir le risque d'insolvabilité de celle-ci. Il s'adresse à un banquier de Paris qui est en situation de connaître la position de la maison susvisée et lui propose de lui négocier *à forfait* les traites qu'il tirera sur elle. Le banquier prend des renseignements et s'il les juge suffisamment bons, consent à escompter *à forfait* les traites en question après qu'elles auront été acceptées.

Pour le risque qu'il court, il perçoit en sus de l'escompte une commission spéciale de ducroire de 2 p. 100, par exemple.

Délivrance de lettres de crédit. — Les banquiers émettent des lettres de crédit, c'est-à-dire des *lettres* permettant à ceux qui y sont dénommés de toucher des fonds jusqu'à concurrence d'une somme fixée, chez les correspondants auxquels elles sont adressées.

Les lettres de crédit sont personnelles et ne sont pas transmissibles par voie d'endossement.

Ces lettres sont souvent faites en faveur de personnes qui vont entreprendre un voyage ; elles sont parfois adressées à plusieurs correspondants du banquier qui les a émises afin de permettre aux accrédités de toucher de l'argent en cours de voyage au fur et à mesure de leurs besoins.

Les lettres de crédit évitent aux voyageurs l'ennui d'emporter des espèces qu'ils pourraient perdre ou se laisser voler. En pays étrangers, elles leur épargnent aussi les embarras du change de monnaie.

On fait généralement apposer la signature du bénéficiaire sur la lettre de crédit, pour permettre au correspondant qui paiera de la comparer avec celle du reçu qu'il exigera lors du versement. Ce reçu devra être fait en duplicata afin que le payeur en envoie un exemplaire au créateur de la lettre, tout en en conservant un pour lui.

Les lettres de crédit adressées à plusieurs maisons à la fois sont appelées *lettres de crédit circulaires*. Lorsque le porteur ne prend, dans une des maisons indiquées, qu'une partie de la somme stipulée, le payeur doit inscrire au dos de la lettre de crédit la somme versée pour faire savoir aux autres correspondants ce qui reste de disponible sur le crédit initial, lequel ne saurait être dépassé.

Le payeur qui aurait omis cette annotation serait responsable des conséquences qui pourraient en résulter.

Le banquier qui délivre une lettre de crédit en avise celui ou ceux sur qui elle est fournie. Il leur remet en même temps un spécimen de la signature de l'accrédité, si la lettre de crédit n'en contient pas.

Les banquiers qui émettent et ceux qui paient des lettres de crédit se font ordinairement attribuer une commission par les accrédités.

Les payeurs retiennent leur commission sur les versements qu'ils font, à moins qu'ils n'en débitent les créateurs des lettres de crédit ; dans ce cas, ceux-ci réclament aux

bénéficiaires une commissien calculée en conséquence. Il peut aussi arriver que des lettres de crédit soient assimilées à des chèques et ne donnent pas lieu à commission spéciale lorsque les parties sont en compte courant.

La rédaction des lettres de crédit est naturellement arbitraire; nous donnons ci-après des exemples à titre de renseignements.

Lettre de crédit simple.

Dnkerque, *le 3 septembre 19* .

Monsieur Seillière, Paris.

Monsieur,

Cette lettre vous sera présentée par M. Sas (Camille) *que nous recommandons à votre bienveillant accueil.*

Nous vous prions de lui payer au débit de notre compte les sommes qu'il vous demandera jusqu'à concurrence de **trois mille francs.**

Vous voudrez bien nous envoyer les duplicata de ses reçus.

Vous trouverez ci-dessous la signature de M. Sas (Camille).

Veuillez agréer, Monsieur, avec nos remerciements, nos salutations très distinguées.

A. PETYT ET Cie.

(Spécimen de la signature de M. Sas.)

Lettre de crédit circulaire.

Paris, *le 3 septembre 19 .*

MM. Aynard, Lyon.
Dubout, Marseille.
Vassia, Turin.
Bernardini, Rome.

Messieurs,

Le porteur de cette lettre est M. Vallin, professeur au Havre, *qui va faire un voyage de vacances en Italie.*

Je vous serai fort obligé, lorsqu'il passera dans votre ville, de vouloir bien lui faire bon accueil et de lui fournir les renseignements dont il aura besoin pour visiter votre cité.

Je vous prie de lui verser, pour mon compte, les fonds qu'il pourrait vous demander jusqu'à concurrence de **dix mille francs** *et de disposer sur moi, par chèques, du montant de vos remises et de votre commission d'usage.*

Pour la bonne règle, vous m'adresserez duplicata des reçus de M. Vallin, *et vous annoterez au dos de la présente lettre les remises que vous lui ferez.*

Veuillez agréer, Messieurs, mes salutations les plus empressées.

ROTHSCHILD.

Des ouvertures de crédits en banque. — Des crédits en blanc. — Quand un négociant a besoin d'argent temporairement pour l'ensemble de ses affaires, il demande à son banquier de lui ouvrir un *crédit en blanc* ou *crédit libre ;* c'est-à-dire de lui promettre de lui avancer les fonds qui lui seront nécessaires jusqu'à concurrence d'une somme déterminée et ce, sans garantie spéciale (autrement dit *à décou-*

vert). Le banquier n'accorde un pareil crédit qu'à bon escient et se réserve de le supprimer quand il le jugera à propos : ce crédit n'est, au fond, qu'une simple promesse, donnée verbalement le plus souvent.

Cette éventualité de l'inexécution de la promesse du banquier est un risque sérieux pour le négociant qui engage souvent des affaires sur la foi du crédit accordé, et qui, tout à coup, est abandonné par un bailleur de fonds timoré.

Plus d'un négociant s'est vu ruiné par la défection de son banquier qui se dérobait, juste au moment où il aurait dû le soutenir.

Des crédits documentaires ou crédits avec affectation spéciale. — Lorsque tous les capitaux d'un négociant sont engagés dans des affaires en cours et qu'il désire en traiter de nouvelles, il peut obtenir de son banquier un *crédit documentaire*, c'est-à-dire l'avance des sommes dont il a besoin, mais avec l'obligation de communiquer au banquier les documents relatifs aux opérations visées, afin de justifier que les fonds avancés ont bien reçu la destination indiquée.

Le banquier peut même demander en garantie les titres représentatifs des marchandises (connaissements, récépissés à ordre, polices d'assurances, etc.) ou, si elles sont déposées dans un magasin public, se les faire transférer, en nantissement.

Le négociant conserve la direction des opérations, effectue les ventes en se concertant avec le banquier, s'il y a lieu, mais celui-ci ne délivre les marchandises qu'au fur et à mesure des réalisations et moyennant le remboursement proportionnel de ses avances.

Il faut remarquer que, comme il a été dit pour le crédit en blanc, tant que le banquier n'a pas avancé les fonds, il peut se dédire et laisser le négociant dans l'embarras.

Des crédits confirmés. — Dans les pays d'outre-mer, il n'y a guère que les traites sur les banques et banquiers des capitales européennes, spécialement sur Londres et Paris, qui se négocient facilement et avantageusement.

Les traites sur les simples négociants, fussent-ils très riches, et celles sur les villes de province sont d'une négociation difficile et onéreuse. Or, les conditions de vente des traites, autrement dit du change, sont très importantes pour les négociants qui achètent des marchandises à des prix stipulés en monnaie étrangère, car celle-ci doit en définitive être convertie en monnaie française, et le change sera d'autant plus avantageux que le crédit du tiré sera meilleur.

Ainsi : deux négociants ont acheté à Calcutta, au même prix, chacun pour 50.000 roupies d'indigo.

Le premier jouit d'un crédit de premier ordre ; sa facture est convertie en francs à raison de 1 fr. 65 c. la roupie et l'on tire sur lui une traite de 82.500 fr. ; le deuxième n'a qu'un crédit secondaire ; sa facture est réduite en francs sur le pied de 1 fr. 70 c. la roupie, et l'on tire sur lui une traite de 85.000 fr., d'où une différence de 2.500 fr. en faveur du premier, dans le prix de revient de l'indigo.

Les négociants qui veulent faire des achats dans les pays lointains doivent donc commencer par s'assurer le concours d'une banque de premier ordre sur laquelle les traites seront tirées.

Mais il ne s'agit pas de désigner cette banque à titre de domicile, il faut que celle-ci *s'engage* formellement envers les futurs tireurs et endosseurs à accepter et, partant, à payer aux échéances les traites qui seront fournies sur elle.

A cet effet, elle *doit confirmer le crédit ouvert à son client* par une lettre adressée à la maison d'outre-mer qui vendra ou sera chargée d'acheter et d'expédier les marchandises. Cette lettre de crédit indiquera le maximum de la somme

qui pourra être tirée, les délais dans lesquels les tirages devront être faits, les opérations auxquelles ils se rapporteront, les documents qui devront être attachés aux traites, etc.

Remarquons que dans le « *crédit confirmé* » le banquier est personnellement engagé envers les tiers, et que quelles que soient les modifications qui puissent survenir dans la situation de fortune de son client, il est tenu de faire honneur aux traites relatives aux opérations visées par la lettre de crédit.

Les traites fournies en vertu de crédits confirmés sont toujours documentaires, les documents étant délivrables contre les acceptations des tirés. Les documents habituels sont :

1° Une copie de la facture justifiant l'emploi du crédit ;

2° Les connaissements endossés des marchandises relatives aux traites ;

3° Les polices d'assurances maritimes, également endossées.

Les banquiers font souvent assurer eux-mêmes en Europe ; dans ce cas, les documents ne comportent pas de polices d'assurances.

En échange de ses acceptations, le banquier reçoit les documents qu'il délivre ensuite à son client, comme il l'entend ; s'il ne veut les remettre que moyennant le paiement du montant des traites acceptées par lui et que son client ne puisse les dégager lors de l'arrivée des marchandises, le banquier prend lui-même livraison de ces dernières, et les tient, contre espèces, à la disposition du négociant. Au besoin même, s'il juge que ses avances sont en péril, il fait vendre les marchandises pour le compte de leur propriétaire avec lequel il règle ensuite.

Domiciliations de traites et paiements pour compte. — Ainsi que nous l'avons expliqué sous le titre : *Traites domici-*

liées chez des tiers, les banquiers sont souvent chargés par leurs clients de payer des traites pour leur compte.

Les banquiers se chargent aussi de faire effectuer des versements par leurs correspondants dans d'autres lieux que ceux où ils résident.

Ils procurent les adresses de leurs correspondants à ceux de leurs clients qui ont besoin de domicilier des traites dans des villes désignées et les font payer aux échéances pour leur compte.

Des dépôts d'argent dans les banques et établissements de crédit. — Les grands établissements financiers reçoivent du public des dépôts d'espèces sur lesquels ils paient des intérêts à un taux convenu. Plus longue doit être la durée du dépôt, plus élevé est le taux.

Exemple : Le Crédit Lyonnais affiche dans ses bureaux qu'il paie :

4 p. 100 d'intérêt pour les dépôts faits pour cinq ans ;

3 1/2 p. 100 d'intérêt pour les dépôts faits pour quatre ans ;

3 p. 100 d'intérêt pour les dépôts faits pour trois ans ;

2 1/2 p. 100 d'intérêt pour les dépôts faits pour deux ans ;

2 p. 100 d'intérêt pour les dépôts faits pour un an ;

1 p. 100 pour les dépôts remboursables à vue.

On se demande parfois comment les banquiers peuvent payer des intérêts sur des fonds qu'ils doivent rembourser à première réquisition.

Ils ne pourraient le faire s'ils n'avaient que quelques déposants ; mais ils en ont un grand nombre et l'expérience a démontré que s'ils remboursent journellement de fortes sommes à une partie de leur clientèle, ils reçoivent parallèlement de nouveaux dépôts et qu'en définitive, ils ont, en permanence, à leur disposition, une portion notable des dépôts, représentant des capitaux considérables. Au lieu de

les laisser improductifs, ils les emploient en placements et opérations financières et attribuent à leurs déposants, sous forme d'intérêts, une partie des bénéfices qu'ils réalisent.

Ordres de Bourse. — Les banquiers se chargent de l'achat, de la vente et de l'émission de toutes sortes de valeurs mobilières, rentes, actions, obligations, etc. Ils se chargent aussi de l'encaissement et du paiement des revenus de ces valeurs. Les revenus se paient souvent au moyen de *coupons* ou petits billets que l'on détache des titres mêmes.

Prêts sur titres. — Les banquiers prêtent généralement sur titres : on leur remet en garantie des titres de rente quelconques, des actions, des obligations, etc., contre lesquels ils font des prêts dont l'importance varie avec la valeur des dépôts.

Les taux d'intérêts des prêts sont débattus, et les emprunteurs continuent à jouir des revenus de leurs titres.

Au cas où les prêts ne seraient pas restitués par les emprunteurs, les banquiers feraient vendre les titres en gage et se paieraient sur le produit jusqu'à due concurrence.

Garde de titres. Coffres-forts. — Certaines banques gardent en dépôt les titres qui leur sont confiés, moyennant une commission fixée.

Il en est qui ont fait installer des locaux spéciaux renfermant des coffres-forts dont ils louent l'usage, sur place, au public ; les locataires y déposent leurs valeurs, monnaies, bijoux, etc., et en emportent les clefs.

Renseignements. — Il est prudent de prendre des informations sur la moralité, la solvabilité et le crédit des per-

sonnes auxquelles on est sur le point d'accorder un découvert. Ce sont surtout les banquiers qui fournissent ces renseignements, grâce à leurs relations très étendues.

2e section. — De la Banque de France.

Du billet de banque. — La Banque de France est un puissant établissement financier auquel l'État a accordé le privilége exclusif d'émettre des billets payables au porteur et à vue. Mais ce monopole ne lui a pas été conféré gracieusement, car, par diverses lois, la Banque de France a été obligée de faire à l'État des avances qui ne s'élèvent pas à moins de 280 millions à l'heure actuelle sans parler de 112 millions de rentes qu'elle possède et qui sont aussi bien des avances au Gouvernement; la Banque de France, dont le capital est de 182 millions 1/2, a donc avancé à l'État environ 392 millions. Elle paie, en outre, une importante redevance à l'État sur les billets en circulation.

La Banque de France peut émettre des billets de banque pour une somme de cinq milliards garantie par :

1° Son encaisse métallique ;

2° Sa créance sur l'État ;

3° La valeur des effets de commerce qu'elle possède en portefeuille ;

4° Ses valeurs en immeubles (hôtels, etc.).

Les billets de banque ont *cours légal,* c'est-à-dire que les particuliers sont tenus de les accepter en paiement ; mais ils n'ont pas *cours forcé,* car la Banque est obligée de les rembourser *à vue,* en espèces d'or et d'argent.

Il est évident que si le public exigeait brusquement le remboursement de tous les billets, la Banque ne pourrait peut-être pas y faire face, attendu qu'il y en a pour une somme importante de représentés par la dette de l'État et pour une autre plus forte encore par les effets de commerce

non échus. Mais si pareille éventualité se présentait, le Gouvernement déclarerait le cours forcé des billets de banque.

Lorsque la Banque de France voit que son encaisse diminue, elle la défend en élevant le taux de son escompte.

En fait, les billets de la Banque de France sont reçus couramment au même titre que la monnaie qu'ils représentent, car cet établissement est un des plus solides qu'il y ait dans le monde entier.

L'article 139 du Code pénal punit des travaux forcés à perpétuité ceux qui auront contrefait ou falsifié les billets de banque autorisés par la loi, ou qui auront fait usage de ces billets contrefaits ou falsifiés ou qui les auront introduits dans l'enceinte du territoire français.

Il y a actuellement des billets de banque de 50 fr., 100 fr., 500 fr. et 1.000 fr.

Opérations de la Banque de France

A PARIS ET DANS LES DÉPARTEMENTS.

Les opérations de la Banque consistent :

1° A *escompter* de toute personne ayant compte courant avec faculté d'escompte, des lettres de change, warrants, warrants agricoles et autres effets de commerce à ordre, revêtus de trois signatures, à des échéances déterminées qui ne peuvent excéder trois mois, tirés, acceptés ou souscrits par des commerçants, des syndicats agricoles ou autres et autres personnes notoirement solvables.

Les effets et les warrants à deux signatures sont également admis, sous certaines conditions : les effets, avec une garantie supplémentaire en valeurs françaises; les warrants, lorsque les marchandises qu'ils représentent font partie de la catégorie de celles admises par le Conseil général, qui règle le quantum du prêt à consentir sur ces nantissements; les warrants agricoles, lorsque les produits pour lesquels ils ont été créés sont énumérés à l'article 1er de la loi du 18 juillet 1898 et à raison de 60 p. 100 de la valeur attribuée au gage;

2° A se charger moyennant commission, pour le compte des particuliers et des établissements publics ou privés ayant compte courant, du *recouvrement des effets qui lui sont remis à l'encaissement;*

3° A recevoir en *compte courant* ou en *compte de dépôts,* sans intérêt, les sommes qui lui sont versées par des particuliers et des établissements publics et privés;

4° A payer les *dispositions faites sur elle et les engagements personnels pris à son domicile* par les comptes courants, jusqu'à concurrence des sommes figurant à leur crédit;

5° A consentir des *avances sur titres* français qui lui sont déposés ou transférés en garantie;

A ouvrir des comptes courants d'avances sur les mêmes titres;

6° A faire des *avances sur lingots et monnaies* étrangères d'or;

7° A délivrer des *billets à ordre* — à Paris sur Paris et sur les succursales et bureaux auxiliaires — dans les succursales et bureaux auxiliaires, sur Paris et sur les autres succursales et bureaux auxiliaires;

8° A opérer, par voie de *virement,* le transport des sommes versées à Paris au profit des comptes courants et des emprunteurs de toutes les succursales et bureaux auxiliaires, et, dans les succursales et bureaux auxiliaires, le virement des sommes versées au profit des comptes courants et des emprunteurs de Paris ou des autres succursales et bureaux auxiliaires;

9° A prendre en *dépôt les titres* français et étrangers, en se chargeant de toutes les opérations que comporte ce service; — et à capitaliser pour le compte de ses déposants les arrérages de fonds publics français;

10° A se charger de faire exécuter, aux Bourses de Paris ou des départements et par l'intermédiaire des agents de change, *tous les ordres de bourse* de ses clients; — et généralement toutes les opérations concernant les titres;

11° A payer les coupons au porteur des rentes et autres valeurs du Trésor français;

12° A concourir à l'émission des rentes françaises et des valeurs du Trésor; — à placer des bons du Trésor à échéance maximum d'un an;

13° A recevoir des personnes n'ayant ni compte courant, ni compte de dépôts, des sommes qui leur seront rendues sur la simple remise du récépissé acquitté par le déposant;

14° A prendre en dépôt à Paris, et dans quelques succursales, les diamants et les bijoux;

15° A acheter et vendre des lingots d'or et des monnaies d'or étrangères.

Du taux d'escompte de la Banque de France. — Le taux d'escompte de la Banque de France sert de régulateur; c'est elle qui généralement perçoit le taux le plus bas, grâce à son privilège d'émission des billets de banque. Toutefois, quand l'argent est abondant, les capitalistes, les grandes compagnies financières, industrielles et commerciales font concurrence à la Banque en escomptant à des taux moindres que le sien les effets de commerce revêtus de bonnes signatures. Ces capitalistes préfèrent retirer un faible revenu de leurs disponibilités plutôt que d'avoir leur argent improductif dans leurs caisses ou en dépôt à la Banque de France sans intérêt.

Le taux de la Banque est variable ; il est élevé quand l'argent est rare, et bas dans le cas contraire.

La Banque veille à la conservation de son encaisse métallique, et surtout de son encaisse d'or, car la France aurait besoin de numéraire et spécialement d'or si la guerre venait à éclater et c'est la Banque qui serait chargée de fournir les sommes nécessaires à la défense nationale : sa réserve en or constitue notre Trésor de guerre.

Lorsque la Banque de France s'aperçoit que, les cours des changes étant défavorables à la France [1], ses clients retirent de l'or de ses caisses pour effectuer leurs paiements à l'étranger en numéraire, à de meilleures conditions que par la voie de traite ou de remise, *elle élève le taux de l'escompte.*

Cette mesure a pour conséquence, soit d'attirer en France des placements de l'étranger, soit de diminuer les place-

---

1. Les changes sont défavorables lorsque les effets étrangers sont cotés bien au-dessus du pair.

Exemple : le pair de la livre sterling est de 25 fr. 22 c., lorsque les effets sur l'Angleterre s'élèvent au-dessus de ce prix, le change nous est défavorable; au-dessus de 25 fr. 35 c., il est plus économique d'envoyer du numéraire que des effets. Cela se produit lorsque, à une époque considérée, la France a plus à payer à l'Angleterre qu'elle n'a à en recevoir. C'est le moment d'élever le taux de l'escompte pour enrayer le mouvement.

ments français à l'étranger et a pour résultat de faire hausser à l'étranger le cours des effets sur France et de faire baisser en France le cours des effets sur l'étranger. Ce double mouvement parallèle dans les cours des changes rend inutiles les envois d'or à l'étranger, attendu que les paiements peuvent alors se faire plus économiquement par voie d'effets de commerce : la Banque de France a ainsi atteint le but qu'elle poursuivait, à savoir : la cessation de l'exportation du numéraire ou des importations d'or compensant les sorties.

En principe, l'élévation du taux de l'escompte amène l'or dans le pays ou l'y fait rester ; son abaissement, au contraire, en favorise la sortie : lorsque le taux est plus bas en France qu'à l'étranger, nos capitaux vont se placer à l'étranger ; dans le cas inverse, ce sont les capitaux étrangers qui affluent en France pour s'y employer avantageusement.

A l'heure actuelle, l'or est en fait le seul métal monétaire international, car l'argent est extrêmement déprécié : sa valeur légale est, en effet, de 55 p. 100 au-dessus de sa valeur réelle et commerciale.

3e section. — Des bordereaux.

Les *bordereaux* sont des états détaillés qui accompagnent généralement les remises quelconques d'espèces, d'effets de commerce, etc.

Bordereau de versement.

LE HAVRE, *le 16 janvier 19* .

Remis à M. LAFAURIE, *E. V.*

Par JOSSIER

A VALOIR SUR **100 balles coton.**

Fr. 20.000 *Espèces.*

BANQUE DE FRANCE

Lyon, *le 1er février*

BORDEREAU DES BILLETS ET ESPÈCES remis à la Succursale pour en créditer le compte de **MM. VÉREL, HUPPERT et Cie.**

(Commencer, *essentiellement*, par le nom de famille.)

AVIS. — Les Comptes courants qui se présenteront pour verser des espèces d'or, ou d'argent, ou de billon, sont prévenus que la Banque ne reçoit ces versements que sous la condition *expresse* qu'elle pourra faire briser toutes les pièces reconnues fausses (*Arrêté du Conseil général du 15 décembre 1814.*)

Dispositions sur la Caisse de la Succursale		*Fr.* 10.000	»
Nombre de chaque nature de BILLETS.	20 *Billets de* 1.000.	20.000	»
	10 — *de* 500.	5.000	»
	20 — *de* 100.	2.000	»
	100 — *de* 50.	5.000	»
	.... — *de* 25.	»	»
	.... — *de* 20.	»	»
	.... — *de* 5.	»	»
ESPÈCES.	*Or, Sacs et Rouleaux*.	25.000	»
	— *Appoint*.	500	»
	Argent 5 *Sacs de Fr.* 1.000 10. . . .	5.000	50
	— *Appoint*	500	»
	Billon.	»	»
	Total.	*Fr.* 73.000	50
	A rendre.	»	50
	Reste net.	*Fr.* 73.000	»
Arrêté le présent Bordereau montant à la somme totale de **Soixante-treize mille francs**		*Fr.* 73.000	»

(*Signer*) :

VÉREL, HUPPERT et Cie.

NOTA. — La partie versante doit attendre que le carnet, crédité du versement ci-dessus, lui ait été rendu par la Comptabilité.

Du bordereau d'escompte. — Le *bordereau d'escompte* est celui qui est dressé à l'occasion d'une négociation d'effets de commerce.

Lorsqu'un commerçant fait une remise d'effets à un banquier, il l'accompagne d'un bordereau simple, c'est-à-dire de la liste des effets classés par ordre d'échéance, et le banquier établit le bordereau d'escompte proprement dit :

La formule d'un bordereau d'escompte doit contenir :

1° La date ;

2° Les mots *Remis à M.....* ou *Bordereau des effets remis à M.... ;*

3° Le nom du remettant ;

4° Le nom du récepteur ;

5° L'indication de la valeur fournie par le récepteur au remettant ;

6° La valeur nominale des effets ;

7° Les lieux de paiement et les échéances ;

8° Les escomptes, commissions, changes de place, timbres, ports de lettres, etc., suivant le cas ;

9° Le total nominal ;

10° Le total de l'agio (escomptes, change, etc.) ;

11° Le *produit net* à payer au remettant ou à porter à son crédit.

Les escomptes se calculent le plus souvent par la méthode des nombres et des diviseurs fixes ; mais on ne tire pas les escomptes sur chaque effet ; on se borne à noter les nombres relatifs à chacun, c'est-à-dire le centième du produit des sommes par les jours ; quand tous les nombres sont calculés, on les additionne et on en divise le total par le diviseur voulu pour déterminer l'escompte dû sur l'ensemble des effets négociés.

Les bordereaux des effets négociés à la Banque de France sont établis par les remettants sur des formules spéciales ; les escomptes sont portés, pour chaque effet, en francs et

centimes ; de sorte que la méthode des parties aliquotes est tout indiquée pour les calculer rapidement.

Nous donnons ci-après plusieurs modèles de bordereaux d'escompte.

Bordereau d'Escompte.

Bordeaux, le 28 janvier 19 .

Remis au Crédit Lyonnais

par **CARDINE**

Valeur en Compte

SOMMES.		VILLES.	ÉCHÉANCES.	JOURS.	NOMBRES.
Fr. 2.426	75	*Paris.* . . .	*31 janvier* . . .	8	194
— 6.743	80	*Rouen* . . .	*15 février* . . .	23	2.525
— 4.236	40	*Caen*	*15 —* . . .		
— 5.495	»	*Alençon*. . .	*29 —* . . .	37	2.033
— 3.125	40	*Bayeux*. . .	*15 mars*. . . .	52	1.625
Fr. 22.027	35				6.377
— 53	15	*Escompte à 3 0/0 sur N/6.377.*			
Fr. 21.974	20	*Net valeur ce jour,*			

S. E. et O.

Observation. — Lorsqu'on cherche le nombre de jours compris entre deux dates, il ne faut pas compter celui du point de départ.

Exemple : du 1er au 10 il y a neuf jours.

Les mois se comptent pour leurs nombres de jours effectifs bien que l'année commerciale soit considérée comme n'ayant que trois cent soixante jours ; ce n'est pas exact, mais cela est admis dans le commerce.

Bordereau d'Escompte d'Effets déplacés.

Bordereau de 10 Effets — LE HAVRE, *le 25 janvier*

remis à l'Escompte par Monsieur **HERBIN.**

chez **Lefèvre, Caruette et Cie**, *Banquiers;*

Valeur en espèces.

TOTAL par échéance.	MONTANT de chaque effet.	CHANGES. Taux.	CHANGES. Produit.	LIEUX de paiement.	ÉCHÉANCES.	JOURS.	NOMBRES.
	Fr. 1.547 50	2/5 0/0	6 20	*Antreppes*	10 *février.*	16	349
	— 638 45	3/8 0/0	2 40	*Briancourt*	10 —		
Fr. 2.185 95							
	Fr. 941 »			*Clairfontaine*	15 —		
	— 872 50	2/5 0/0	10 »	*La Ferté-Chévrésis*	15 —	21	524
	— 684 30			*La Flamangrie*	15 —		
— 2.497 80							
— 5.647 95		1/4 0/0	14 10	*Fresnoy-le-Grand*	20 —	26	1.468
	Fr. 2.534 60	1/3 0/0	8 45	*Hannape*	24 —	30	802
	— 140 »	1/5 (*s.* 200)	» 40	*Hirson*	24		
— 2.674 60							
— 4.532 75		1/2 0/0	22 65	*Sarbais*	31 *mars.*	66	2.991
— 845 40		0.55 0/0	4 65	*Bellenaves*	12 *avril.*	78	659
Fr. 18.384 45			68 85				6,793
	Fr. 68 85	*Changes.*					
— 134 90	— 66 05	*Escompte à 31/2 0/0 sur nombres 6.793.*					
Fr. 18.249 55	*Net valeur ce jour.*						

S. E. et O.

BANQUE DE FRANCE **SUCCURSALE de *LYON* N°**

Approuvé pour F.

Le Comité d'Escompte,

Approuvé pour F.

Le Directeur

AVIS. — Classer les effets par ordre d'échéance, et, dans chaque échéance, par ordre alphabétique de villes, en ayant soin de placer en tête les effets frappés du minimum de 10 c.

LYON, *le 30 janvier 19* .

***BORDEREAU DES EFFETS** sur les Villes où la Banque de France a des « Succursales », des « Bureaux auxiliaires » et des « Villes rattachées », présentés à l'Escompte, et dont le produit net doit être porté au crédit du compte de* **MM. CARDINE, HERBIN et Cie.**

L'escompte est perçu pour { Cinq jours sur les chèques (minimum 0 fr. 50 c. par remise sur la même ville). Huit jours sur les autres effets dont l'échéance est plus rapprochée.

Le minimum est de 0,10 c. par effet, quelle qu'en soit l'échéance, et de 0,25 c. par bordereau.

Quand il y aura retrait de premières ou traites originales, la présentation doit avoir lieu dix jours avant l'échéance.

D'après les statuts de la Banque et le décret impérial du 13 janvier 1869, la troisième signature peut être suppléée, soit par le transfert d'actions de la Banque, soit par le transfert ou la remise en nantissement de Fonds publics français ou des autres valeurs admises en garantie d'avances.

Les titres déposés en nantissements par ou pour le titulaire d'un compte courant servent de garantie à toutes ses signatures à quelque titre qu'elles figurent dans le portefeuille de la Banque.

La Banque n'est responsable d'aucune des conséquences des erreurs de toute nature commises par les Présentateurs, et spécialement de la fausse indication de somme, d'échéance et de lieu de paiement, soit sur le bordereau, soit sur l'effet.

8 *Effets.* — *Fr.* 22.373,30

ACCEPTEURS, Tireurs de traites non acceptables. — Souscripteurs des billets.	TIREURS des traites acceptables — Premier endosseur des Billets ou des Traites non acceptables.	DÉSIGNATION des villes.	ÉCHÉANCES.	SOMMES.			TOTAL par échéance.		JOURS A COURIR.	ESCOMPTE.	
Vérel . . .	*Huppert* . .	*Boulogne.* . .	*10 févr.*	Fr.	*1.532*	*45*			*11*	*1*	*40*
Iung . . .	*Fuchs* . . .	*La Ferté-Macé*	*10 —*	—	*2.412*	*60*	*3.945*	*05*	*11*	*2*	*20*
Monsallier.	*Gruintgens* .	*Amiens* . . .	*14 —*	Fr.	*75*	»			*15*	»	*10*
Currie . .	*Schlienger* .	*Abbeville* . .	*14 —*	—	*42*	*40*			*15*	»	*10*
Caruette .	*Lefèvre* . .	*Albert.* . . .	*14 —*	—	*236*	*50*	*353*	*90*	*15*	»	*30*
Sas. . . .	*Kernisan* .	*Saint-Lô.* . .	*29 —*	Fr.	*5.074*	*35*			*30*	*12*	*70*
Duverel. .	*Baudry* . .	*Troyes* . . .	*29 —*	—	*10.000*	»	*15.074*	*35*	*30*	*25*	»
Houget . .	*Legoff* . . .	*Morlaix* . . .	*15 mars*	Fr.	*3.000*	»	*3.000*	»	*45*	*11*	*25*
				Fr.	*22.373*	*30*	*22.373*	*30*		*53*	*05*

Arrêté le présent bordereau montant à la somme de **Vingt-deux mille trois cent soixante-treize francs trente centimes.**

CARDINE, HERBIN et Cie.

Approuvé pour F.

Le Comité d'Escompte,

BANQUE DE FRANCE

N°

Approuvé pour F.

Le Directeur,

PARIS, *le* 2 *février*

BORDEREAU des Warrants présentés par M. **SCHLIENGER.**

Fr. **32.000** *en* **4** warrants.

SOUSCRIPTEURS.	PREMIER ENDOSSEUR ou caution.	ÉCHÉANCES.	SOMMES.	TOTAL par échéance.	JOURS à courir.	ESCOMPTES.
Lefèvre	*Schlienger* . . .	*31 mars.*	*Fr. 8.000* »		*58*	*Fr. 38 65*
Lefèvre	*Schlienger* . . .	—	— *8.000* »		*58*	— *38 65*
Lefèvre	*Schlienger* . . .	—	— *8.000* »		*58*	— *38 65*
Lefèvre	*Schlienger* . . .	—	— *8.000* »		*58*	— *38 65*
				Fr. 32.000 »		*Fr. 154 60*

Arrêté le présent bordereau montant à la somme totale de **Trente-deux mille francs.**

SCHLIENGER.

4e section. — Des institutions de virement.

Du Clearing House de Londres. — A Londres, l'usage du chèque est très répandu ; non seulement les commerçants, mais encore les particuliers aisés effectuent leurs paiements journaliers à l'aide de chèques tirés sur les banques où ils ont déposé leur argent. Ceux qui reçoivent les chèques, les remettent en compte à leurs propres banquiers, en sorte que ceux-ci sont continuellement porteurs d'une très grande quantité de chèques payables chez leurs confrères.

Autrefois, on opérait à Londres comme cela se fait encore en France, c'est-à-dire que les garçons de recettes de chaque banque allaient successivement toucher les chèques chez toutes les autres.

Quand l'employé d'une banque était à la caisse d'une autre, l'encaisseur de celle-ci était à la caisse de la première.

Ce système nécessitait une quantité énorme de numéraire, chaque chèque étant effectivement payé ; or, la monnaie qui circule, non seulement ne rapporte rien, mais encore s'use ; de plus, dans un grand nombre de paiements, il se produit des erreurs matérielles, des pertes, des vols, etc.

Pour obvier à tous ces inconvénients, les banquiers anglais ont organisé entre eux un *établissement de virements* qu'on appelle le *Clearing House*. Il comporte une vaste salle où les banquiers faisant partie du syndicat ont chacun un commis en permanence pourvu de deux registres : un pour inscrire le montant des chèques qu'il remet en compte aux autres membres du *Clearing House*, l'autre pour inscrire le montant de ceux qu'on lui donne en échange ; cet employé reçoit de sa maison, plusieurs fois par jour, les chèques à compenser ; il les distribue aux commis des tirés

après en avoir inscrit le montant à leur débit sur son registre.

Par contre, ses collègues lui remettent les chèques tirés sur sa banque ; il en porte le montant au crédit des remettants.

Chaque commis envoie à sa maison les chèques reçus pour qu'ils soient examinés ; s'il s'en trouve d'irréguliers, ils sont rendus dans la journée à ceux qui les avaient remis, et sont portés à leur débit.

Le soir, les comptes sont arrêtés ; chacun établit un bordereau de liquidation comportant les noms de tous les membres du *Clearing House* avec l'indication de leurs débits et crédits respectifs. On additionne séparément les deux colonnes dont les totaux sont soustraits l'un de l'autre.

Si c'est le débit qui l'emporte, la différence est due à la banque au nom de laquelle le bordereau est établi ; elle la doit dans le cas contraire. Ce solde, suivant sa nature, est porté à son débit ou à son crédit à la Banque d'Angleterre. En sorte que les banquiers de Londres effectuent la majeure partie de leurs paiements par voie d'écritures, c'est-à-dire par simples virements, évitant ainsi tous les inconvénients signalés ci-dessus des paiements en espèces.

Nous donnons ci-après une série de bordereaux de liquidation journalière ne comportant que quelques maisons.

Supposons que le *Clearing House* ne se compose que de quatre banques (bien qu'en réalité il en comprenne une trentaine) ; ce qui sera vrai pour quatre, le sera pour n'importe quel nombre, soit :

1° La *London and County Bank ;*

2° La *London and Westminster Bank ;*

3° *MM. Glyn et C° ;*

4° *M. Martin.*

LONDON AND COUNTY BANK

Compte de Liquidation du 10 septembre

		Débit			Crédit		
London and Westminster Bank . . .	£	4.000	»	»	»	»	»
Glyn et Cº		»	»	»	500	»	»
Martin		»	»	»	1.000	»	»
	£	4.000	»	»	1.500	»	»
		1.500	»	»	»	»	»
Solde dû à London and County Bank.	£	2.500	»	»			

LONDON AND WESTMINSTER BANK

Compte de Liquidation du 10 septembre

		Débit			Crédit		
London and County Bank.	£	»	»	»	4.000	»	»
Glyn et Cº		1.000	»	»	»	»	»
Martin		»	»	»	800	»	»
	£	1.000	»	»	4.800	»	»
		»	»	»	1.000	»	»
Solde dû par London and Westminster Bank	£				3.800	»	»

GLYN ET C°

Compte de Liquidation du 10 septembre

		Débit			Crédit		
London and County Bank	£	500	»	»	»	»	»
London and Westminster Bank . . .		»	»	»	1.000	»	»
Martin		3.500	»	»	»	»	»
	£	4.000	»	»	1.000	»	»
		1.000	»	»	»	»	»
Solde dû à Glyn et C°.	£	3.000	»	»			

MARTIN

Compte de Liquidation du 10 septembre

		Débit			Crédit		
London and County Bank.	£	1.000	»	»	»	»	»
London and Westminster Bank . . .		800	»	»	»	»	»
Glyn et C°		»	»	»	3.500	»	»
	£	1.800	»	»	3.500	»	»
		»	»	»	1.800	»	»
Solde dû par Martin.	£				1.700	»	»

Des comptes de liquidation qui précèdent, il résulte :

1° Qu'il est dû.	£ 2.500	à London and County Bank ;
2° — .	3.000	à Glyn et C° ;
Ensemble. . .	£ 5.500	
3° Qu'il est dû.	£ 3.800	par London and Westminster Bank ;
4° — . .	1.700	par Martin.
Somme égale à.	£ 5.500	

La Banque d'Angleterre, avec laquelle tous les banquiers sont en compte courant, débitera London and Westminster Bank de 3.800 £ et M. Martin de 1.700 £ ; de cette façon, ces deux membres du Clearing House auront payé ce qu'ils doivent ; par contre, la Banque d'Angleterre créditera London and County Bank de 2.500 £ et MM. Glyn et C° de 3.000 £, en sorte que ces deux autres membres recevront ainsi ce qui leur est dû.

Quant à la Banque d'Angleterre, elle n'a fait, en somme, que virer 5.500 £ de deux comptes à deux autres.

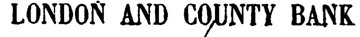
Des chèques croisés ou barrés. — Pour rendre le *Clearing House* plus efficace, les banquiers ont décidé que certains chèques ne seraient pas payables en espèces, et devraient obligatoirement être compensés au *Clearing House*. Cette mesure a été goûtée du public, car elle a rendu fort difficiles les vols de chèques.

En effet, celui qui dérobe un chèque de cette catégorie ne peut pas l'encaisser chez le tiré puisqu'il n'est pas payable en argent, et, s'il va en requérir le paiement,son ignorance du système le signalera immédiatement au caissier de la banque qui le fera observer et arrêter s'il y a lieu.

Les chèques en question sont croisés ou barrés, c'est-à-dire que les tireurs y tracent transversalement deux barres

parallèles destinées à encadrer le nom de la Banque qui le compensera au Clearing House.

En voici un exemple :


LONDON AND COUNTY BANK

15, LOMBARD STREET, 15

LONDON

Messrs GLYN and C°

Pay to order of M. **DEVOT** *the sum of* **Two hundred** *pounds sterling.*

Value received.

£ 200

LONDON, *September 9th 1*

COURANT.

Les chèques qui ne sont pas croisés sont payables en numéraire comme les effets ordinaires.

Chambre de compensation de Paris. — Il existe à Paris une association de banques et de banquiers analogue au *Clearing House* de Londres, mais de bien moindre importance.

Elle a pour dénomination : *Chambre de compensation.*

A l'heure actuelle, les maisons de banque faisant partie de cette compagnie sont :

La Banque de France ;

Le Comptoir national d'escompte de Paris ;

Le Crédit foncier de France ;

La Société de crédit industriel ct commercial ;

Le Crédit Lyonnais ;

La Société générale pour favoriser le développement du commerce et de l'industrie en France ;

La Banque de Paris et des Pays-Bas ;

Claude Lafontaine et Cie ;
Offroy, Guiard et Cie ;
Lehideux et Cie ;
Heurotte fils et Cie.

5e section. — Du compte courant.

Définition. — On appelle *compte courant* un contrat par lequel deux négociants, banquiers ou capitalistes, en relations suivies d'affaires, conviennent de régler, par voie de compensation, jusqu'à due concurrence, les opérations qu'ils feront ensemble pendant une période déterminée. L'avantage de cette convention est de diminuer les mouvements de numéraire et d'abréger les écritures en remplaçant par un règlement collectif une quantité de règlements spéciaux.

Le compte courant constitue une nouvelle opération globale et indivisible se substituant à toutes celles qui participent à sa formation. La passation d'une remise en compte courant emporte en effet *novation,* c'est-à dire que cette remise perd son individualité propre pour devenir partie intégrante et inséparable du compte courant.

Aucune remise ayant une affectation spéciale ne doit donc être passée en compte courant.

Celui qui reçoit une remise quelconque en compte courant en a la libre disposition, à charge d'en créditer le remettant.

Les crédits donnés à l'occasion des remises d'effets de commerce ne sont définitifs qu'après encaissement des effets.

Les sommes figurant dans un compte courant sont productives d'intérêts au profit du remettant, sauf conventions contraires.

Le compte courant est dit *simple* lorsque les deux parties

doivent toujours être dans la même position l'une envers l'autre, à savoir : l'une toujours créditrice et l'autre toujours débitrice.

Le compte courant est dit *réciproque,* lorsque les deux parties peuvent être alternativement débitrices et créditrices.

La majeure partie des comptes courants sont de cette nature.

Les comptes courants se règlent tous les trois mois, tous les six mois ou tous les ans. Le solde résultant de l'arrêté de compte constitue la créance exigible d'une partie sur l'autre.

Forme du compte courant. — Le compte courant se tient sous forme de tableau divisé en deux parties : l'une à gauche, l'autre à droite.

Celle de gauche est intitulée *doit* ou *débit ;* on y porte les sommes reçues ou dues par le titulaire du compte.

Celle de droite est intitulée *avoir* ou *crédit ;* on y inscrit les remises que le titulaire du compte a faites et les sommes qui lui sont dues.

Compte courant sans intérêts. — Pour arrêter un compte courant non productif d'intérêts, on additionne le doit et l'avoir séparément et l'on retranche les totaux l'un de l'autre. La différence constitue le solde dû *au* ou *par* le titulaire du compte. Ce solde est porté du côté le plus faible afin de niveler les colonnes. Les totaux devenus égaux sont écrits sur une même ligne horizontale et soulignés par de doubles barres. On rouvre ensuite le compte en reportant à nouveau le solde à gauche s'il est débiteur, à droite s'il est créditeur.

Compte courant portant intérêts. — Si le compte courant est productif d'intérêts, il faut commencer par effectuer

les calculs d'intérêts et d'escomptes pour en porter le résultat au débit ou au crédit avant d'arrêter les capitaux.

Dans les comptes courants établis par les banquiers figurent en outre des intérêts, leurs commissions et faux frais.

Il y a trois méthodes pour calculer les intérêts et les escomptes d'un compte courant.

1° La méthode directe ;

2° La méthode indirecte ;

3° La méthode hambourgeoise ou par échelle.

Ces méthodes sont du domaine de l'arithmétique commerciale qui fera l'objet d'un ouvrage spécial de la « Bibliothèque d'enseignement commercial ».

Nous nous bornons donc à fournir à titre de document un modèle de compte courant établi par chaque méthode.

Modèles.

Méthode hambourgeoise ou par échelle.

Monsieur **LÉAUTIER**, Paris, *son compte courant et d'intérêts à 4 0/0 l'an au débit et 2 0/0 l'an au crédit arrêté au 31 mars* *chez* **RENUT**, Havre.

DATES.		SOMMES				OPÉRATIONS.	VALEURS.		SOLDES				JOURS.	INTÉRÊTS			
		Doit.		Avoir.					Débiteurs.		Créditeurs.			Débiteurs. 4 0/0		Créditeurs. 2 0/0	
Déc.	31	Fr. 24.636	15	»	»	Solde débiteur. . .	31	déc.	Fr. 24.636	15	»	»	10	Fr. 27	35	»	»
Janv.	10	»	»	40.000	»	S/ rem/ esp. . . .	10	janv.	»	»	15.363	85	36	»	»	Fr. 30	75
Févr.	15	— 20.000	»	»	»	M/ rem/ esp. . . .	15	févr.	— 4.636	15	»	»	24	— 12	35	»	»
Mars	8	»	»	5.000	»	S/ rem/ s/ Paris. .	10	mars	»	»	363	85	5	»	»	— »	10
—	20	— 6.837	40	»	»	M/ fact. 70 S/ café val.	15	mars	— 6.473	55	»	»	»	»	»	»	»
		»	»	»	»	Int. s/ 6,473 fr. 55 jusqu'au.	31	mars	»	»	»	»	16	— 11	50	— »	»
		20	35	»	»	Balance des intérêts	»	»	»	»	»	»	»	— »	»	— 20	35
		»	»	6.493	90	Solde débiteur . .	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»
		Fr. 51.493	90	51.493	90									Fr. 51	20	Fr. 51	20
Mars	31	6.493	90			Solde à nouveau, valeur	31	mars									

S. E. et O.

Havre, *le 31 mars*

RENUT.

Modèle de compte

Monsieur GRUINTGENS E. V., *son compte*

chez **LEFÈVRE,**

Doit.

DATES des opérations.		SOMMES.		MOTIFS DES DÉBITS.
Octobre	*10*	*Fr.* 10.000	»	*N/ remise espèces*
—	*20*	— 5.000	»	*Notre remise Paris vue*
—	*30*	— 9.000	»	*Notre remise espèces*
Novembre	*10*	— 12.000	»	— —
—	*15*	— 15.000	»	— —
—	*25*	— 20.000	»	*Notre remise Lyon vue*
Décembre	*12*	— 25.000	»	*Notre remise espèces*
—	*24*	— 16.000	»	*Notre remise Rouen vue*
—	*30*	— 8.000	»	*Notre remise espèces*
—	*31*	— 25.000	»	*Solde créditeur*
		Fr. 145.000	»	

courant sans intérêts.

---

courant arrêté au 31 décembre

CARDINE et Cie.

Avoir.

DATES des opérations.		SOMMES.			MOTIFS DES CRÉDITS.
Octobre	*5*	*Fr.*	*50.000*	»	*S/ remise espèces*
Novembre	*14*	—	*40.000*	»	— —
Décembre	*8*	—	*30.000*	»	— *Paris vue*
—	*20*	—	*25.000*	»	— *espèces*
		Fr.	*145.000*	»	
Décembre	*31*	*Fr.*	*25.000*	»	*Solde à nouveau*

S. E. et O.

Havre, *le 31 décembre*

LEFÈVRE, CARDINE et Cie.

Compte courant et d'intérêts établi d'après la méthode

Monsieur SIMON, Paris, *son compte courant et d'intérêts*

Doit chez **BERNARD**

DATES des opérations.		SOMMES.		MOTIFS DES DÉBITS.	VALEURS.		JOURS.	NOMBRES.
Juin	30	Fr. 11.748	75	Solde à nouveau	30	Juin	184	21.618
Juill.	14	— 8.947	»	Ma facture à 75 sacs café	14	Oct.	78	6.978
Août	22	— 7.851	10	Ma facture à 65 sacs café	22	Nov.	39	3.061
Sept.	18	— 9.689	»	Ma facture à 50 sacs cacao	18	Déc.	13	1.259
Oct.	20	— 15.731	40	Ma facture à 120 sacs café	20	Janv.	**20**	**3.146**
Nov.	12	— 20.000	»	Mon envoi en billets de Banque	12	Nov.	49	9.800
Déc.	11	— 9.054	75	Ma facture à 65 sacs cacao	11	Févr.	**42**	**3.802**
				Balance des nombres rouges				1.882
—	31	— 210	50	Intérêts à 2 3/4 0/0 sur balance des nombres noirs 27.561				
		Fr. 83.232	50					44.598
Déc.	31	Fr. 17.481	50	Solde à nouveau				

S. E. et O.

Havre, le 31 décembre

BERNARD.

1. Les nombres rouges sont les nombres imprimés en chiffres droits et gras. Ces nombres représentent des escomptes.

directe avec nombres rouges au débit et au crédit[1].

à 2 3/4 0/0 l'an arrêté au 31 décembre

au Havre.

Avoir

DATES des opérations.		SOMMES.		MOTIFS DES CRÉDITS.		VALEURS.		JOURS.	NOMBRES.
Juill.	*17*	*Fr. 10.500*	»	*Mon mandat*		*17*	*Oct.*	*75*	*7.875*
Août	*13*	*— 9.000*	»	—		*31*	—	*61*	*5.490*
Sept.	*25*	*— 8.751*	»	—		*30*	*Nov.*	*31*	*2.712*
Oct.	*18*	*— 11.500*	»	—		*2*	*Janv.*	*2*	*230*
Nov.	*12*	*— 20.000*	»	—		*12*	*Févr.*	*43*	*8.600*
Déc.	*15*	*— 6.000*	»	*Remise Durand pour son compte*		*15*	*Déc*	*16*	*960*
				Balance des nombres noirs					*27.561*
—	*31*	*— 17.481*	*50*	*Solde débiteur*					
		Fr. 83.232	*50*						*44.598*

Compte courant établi

Monsieur SIMON, Paris, *son compte courant et d'intérêts*

chez BERNARD

Doit

DATES des opérations.		SOMMES.			MOTIFS DES DÉBITS.	VALEURS.		JOURS.	NOMBRES.
Juin	30	Fr. 11.748	75		Solde à nouveau	30	Juin	Époque.	
Juill.	14	— 8.947	»		Ma facture à 75 sacs café	14	Oct.	106	9.484
Août	22	— 7.851	10		Ma facture à 65 sacs café	22	Nov.	145	11.384
Sept.	18	— 9.689	»		Ma facture à 50 sacs cacao	18	Déc.	171	16.568
Oct.	20	— 15.731	40		Ma facture à 120 sacs café	20	Janv.	204	32.091
Nov.	12	— 20.000	»		Mon envoi en billets de banque	12	Nov.	135	27.000
Déc.	11	— 9.054	75		Ma facture à 65 sacs cacao	11	Févr.	226	20.464
		— 210	50		Intérêts à 2 3/4 0/0 sur balance des nombres				27.561
		Fr. 83.232	50						144.552
Déc.	31	Fr. 17.481	50		Solde à nouveau				

S. E. et O.

Havre, *le 31 décembre*

BERNARD.

d'après la méthode indirecte.

A comparer avec le compte courant précédent de la méthode directe.

à 2 3/4 0/0 l'an arrêté au 31 décembre

au Havre.

Avoir

DATES des opérations.		SOMMES.				MOTIFS DES CRÉDITS.	VALEURS.		JOURS.	NOMBRES
Juill.	17	Fr. 10.500	»	»	»	*Mon mandat*	17	*Oct.*	109	11.445
Août	13	— 9.000	»	»	»	—	31	—	123	11.070
Sept.	25	— 8.751	»	»	»	—	30	*Nov.*	153	13.389
Oct.	18	— 11.500	»	»	»	—	2	*Janv.*	186	21.390
Nov.	12	— 20.000	»	»	»	—	12	*Févr.*	227	45.400
Déc.	15	— 6.000	»	»	»	*Remise Durand pour son compte*	15	*Déc.*	168	10.080
				17.271	»	*Balance des capitaux*	31	—	184	31.778
—	31	— 17.481	50	»	»	*Solde débiteur*				
		Fr. 83.232	50							144.552

CHAPITRE VI

MAGASINS GÉNÉRAUX

Ire section. — Des magasins généraux.

De leur ouverture et de leur fonctionnement. — Les *Magasins généraux* peuvent être ouverts par toute personne ou par toute société commerciale, industrielle ou de crédit, en vertu d'une autorisation préfectorale.

Le concessionnaire d'un magasin général est soumis à l'obligation d'un cautionnement variant de 20.000 à 100.000 fr. Ce cautionnement peut être fourni en totalité ou en partie, en argent, en rentes, en obligations cotées à la Bourse, ou par une première hypothèque sur des immeubles d'une valeur double de la somme garantie.

Les magasins généraux reçoivent les matières premières, les marchandises et les objets fabriqués que les négociants et industriels veulent y déposer.

Les propriétaires ou exploitants sont responsables de la garde et de la conservation des marchandises qui leur sont confiées, sauf les avaries et déchets naturels provenant de la nature et du conditionnement des marchandises, ou du cas de force majeure.

Il est interdit aux exploitants de magasins généraux de se livrer directement, ou indirectement, pour leur propre compte, ou pour le compte d'autrui, à aucun commerce ou spéculation ayant pour objet les marchandises.

Ils peuvent se charger des opérations et formalités de douane et d'octroi, de déclarations de débarquement et

d'embarquement, de soumissions et de déclarations d'entrée et de sortie d'entrepôt, des transferts et mutations, des règlements de fret et autres, entre les capitaines et les consignataires, des opérations de factage, camionnage et gabarrage extérieur.

Ils peuvent également se charger de faire assurer les marchandises dont ils sont détenteurs au moyen de polices collectives ou de polices spéciales, suivant les ordres des intéressés. Ils peuvent, en outre, être autorisés à se charger de toutes opérations ayant pour objet de faciliter les rapports du commerce et de la navigation avec l'établissement. Ils peuvent prêter sur nantissement des marchandises à eux déposées ou négocier les warrants qui les représenteraient.

Les exploitants de magasins généraux sont tenus de les mettre sans préférence ni faveur à la disposition de toute personne qui veut opérer le magasinage.

Les tarifs établis par les exploitants afin de fixer la rétribution due pour le magasinage, la manutention et généralement les divers services qui peuvent être rendus au public, doivent être imprimés et transmis avant l'ouverture des établissements, au préfet et à la chambre de commerce ou à la chambre consultative des arts et manufactures.

Tous les changements apportés aux tarifs doivent être annoncés d'avance par des affiches communiquées au préfet et aux corps ci-dessus désignés. Si ces changements ont pour objet de relever les tarifs, ils ne deviennent exécutoires que trois mois après qu'ils ont été annoncés et communiqués comme il vient d'être dit. La perception des taxes doit avoir lieu indistinctement et sans aucune faveur.

Chaque magasin doit avoir un *règlement particulier* indiquant les formalités à remplir pour les diverses opérations auxquelles peuvent donner lieu les marchandises.

Des Récépissés. — Des récépissés délivrés aux déposants

énoncent leur nom, profession et domicile, ainsi que la nature de la marchandise déposée et les indications propres à en établir l'identité et à en déterminer la valeur.

Il y a deux sortes de récépissés, savoir :

1° Le *récépissé simple* qui, n'étant *pas à ordre,* ne peut pas être négocié par la voie de l'endossement, Ce récépissé, assujetti au timbre à quittance de 0 fr. 10 c., n'est pas nécessaire pour obtenir la délivrance de la marchandise, et conséquemment ne prouve pas, par lui-même, que le dépôt existe encore. Les tiers ne doivent donc pas accepter ce récépissé en nantissement; toutefois, ce document est opposable au Magasin Général, sauf à celui-ci à justifier par des reçus du déposant que la marchandise lui a été rendue;

2° Le *récépissé à ordre,* essentiellement négociable par la voie de l'endossement. Ce document est le titre représentatif de la marchandise, attendu que le Magasin Général ne la délivre qu'au porteur en règle du récépissé à ordre et moyennant le paiement des sommes qui la grèvent, telles que le montant du warrant s'il a été négocié avec inscription du premier endossement, le montant du magasinage, de la prime d'assurance, etc.

Les livraisons de marchandises non susceptibles de variation de quantité en magasin, s'effectuent par la simple remise à l'acheteur du récépissé à ordre dûment endossé ; ce procédé est rapide et économique.

Les commettants qui ne veulent pas laisser la libre disposition de leurs marchandises à leurs commissionnaires se font adresser par ceux-ci les récépissés à ordre y relatifs, et en disposent ensuite comme bon leur semble.

En principe, les négociants devraient toujours se munir de récépissés à ordre quand ils déposent des marchandises dans un magasin général, lors même qu'ils n'auraient pas l'intention de les négocier, car ils auraient ainsi en porte-

VERSO

RÉCÉPISSÉ

1er ENDOSSEMENT

Livrez à l'ordre de M. Hodin
Valeur en espèces

Le Havre, le 20 septembre

LAVOTTE

2e ENDOSSEMENT

Livrez à l'ordre de M. ....
Valeur en ....

.... le 1

3e ENDOSSEMENT

Livrez à l'ordre de M. ....
Valeur en ....

.... le 1

4e ENDOSSEMENT

Livrez à l'ordre de M. ....
Valeur en ....

.... le 1

5e ENDOSSEMENT

Livrez à l'ordre de M. ....
Valeur en ....

.... le 1

SOUCHE

Reg. A, F° 2

N° DU PRÉSENT 7645

N° D'ENTRÉE. 9971

Date du présent : 1er sept.

Au nom et à l'ordre de M. Lavotte,

Profession *Domicile*

Négociant au Havre.

(*par* lui-même).

DÉSIGNATION DES MARCHANDISES.

NOMBRE, ESPÈCES, MARQUES.		NATURE ET POIDS.
L. H. 1/25	*–25 balles*	*Laine Buenos-Ayres pesant kilogr. 9.500.*

RECTO

MAGASINS GÉNÉRAUX
Autorisés par l'État
(Loi du 28 mai 1858)

Reg. A, F° 2.

COMPAGNIE HAVRAISE
De Magasins publics
et de Magasins généraux

N° DU PRÉSENT 7645

N° D'ENTRÉE 9971

Havre, le 1er septembre

RÉCÉPISSÉ des Marchandises ci-après, déposées au Nom et à l'Ordre de M. Lavotte, *Profession* négociant au *Domicile* Havre (*par* lui-même).

NOMBRE, ESPÈCES, MARQUES.		NATURE ET POIDS DES MARCHANDISES.
L. H. 1/25	*— 25 Balles*	*Vingt-cinq Balles Laine Buenos-Ayres pesant brut neuf mille cinq cents kilogrammes.*

Lesdites Marchandises proviennent de Buenos-Ayres.
Elles sont gardées sous le régime libre.
Elles sont *assurées contre le feu par les polices flottantes que la « Compagnie Havraise » tient ouvertes en son nom pour le compte de qui de droit.*
Elles sont passibles des droits du Magasinage à partir du 20 août
Elles sont passibles des autres frais conservatoires et, en outre, du paiement du Warrant dépendant du présent, s'il est négocié avec inscription du 1er Endossement sur les Registres du Magasin général.

Le Préposé à l'Inscription des Dépôts,
MARTIN.

Le Directeur,
LE HARTEL.

Le Warrant dépendant du présent Récépissé a été négocié pour la somme de neuf mille huit cents francs, *payable le* 5 décembre *au domicile de* M. Lavotte.

Certifié conforme au 1er Endossement transcrit sur les registres du Magasin général.

Havre, le 6 septembre

Le Préposé aux transcriptions,
VÉREL.

Le Contrôleur,
MARQUÉZY.

Provenance : Buenos-Ayres.
Régime : libre.
Assurance : *Fr.* 15.000 *par polices flottantes.*
Magasinage à partir du 20 août

Le Préposé à l'Inscription des Dépôts, MARTIN.
Le Contrôleur, MARQUÉZY

TRANSCRIPTION DU 1er ENDOSSEMENT

Reg. A, Fo 2

N° DU PRÉSENT 7645

N° D'ENTRÉE 9971

BON pour cession du présent Warrant à l'Ordre de MM. VASSE et TINEL, *(Profession)* banquiers, *(Domicile)* Havre.
Pour la somme de Fr. 9.800.
Payable le 5 décembre
Au domicile de M. LAVOTTE.

Havre, le 6 septembre

Signé par LAVOTTE.

Timbre de Fr. 4 90.

Le Préposé aux Transcriptions, VÉREL.
Le Contrôleur, MARQUÉZY.

MAGASINS GÉNÉRAUX
Autorisés par l'État
(Loi du 28 mai 1858)

Reg. A, Fo 2

COMPAGNIE HAVRAISE
De Magasins publics
et de Magasins généraux

N° DU PRÉSENT 7645

BON pour Fr. 9.800
payble le *5 décembre*

N° D'ENTRÉE 9971

Havre, le *1er septembre*

WARRANT A ORDRE

engageant pour la somme déterminée par le premier Endossement d'autre part et avec la garantie des cédants, les Marchandises ci-après qui ont été déposées contre Récépissé N° 7645.
au Nom et à l'Ordre de M. Lavotte, *(Profession)* négociant *(Domicile)* au Havre.

NOMBRE, ESPÈCES, MARQUES.	NATURE ET POIDS DES MARCHANDISES.
L. H. 1/25 *25 balles.*	*Vingt-cinq Balles Laine Buenos-Ayres pesant brut neuf mille cinq cents kilogrammes.*

Lesdites Marchandises proviennent de Buenos-Ayres.
Elles sont gardées sous le régime libre.
Elles sont assurées contre le feu par les polices flottantes que la « Compagnie Havraise » tient ouvertes en son nom pour le compte de qui de droit.
Elles sont passibles des droits de Magasinage à partir du 20 août
Elles sont passibles des autres frais conservatoires et, en outre, du paiement du présent Warrant s'il est négocié avec inscription du premier Endossement sur les Registres du Magasin général.

Le Préposé à l'Inscription des Dépôts, MARTIN.
Le Directeur, LE HARTEL.

VERSO

WARRANT

1er ENDOSSEMENT

BON pour cession du présent Warrant à l'Ordre de MM. Vasse et Tinel, banquiers, au Havre
(*Profession* — *Domicile*)
pour la somme de **neuf mille huit cents francs**
payable le cinq décembre *au domicile de M.* Lavotte.

Le Havre, *le* 6 septembre

LAVOTTE.

Timbre 4 fr. 90 c.	*BON pour Transcription de l'endossement ci-dessus au Reg.* A. *F°* 2. Havre, *le* 6 septembre *Le Préposé aux Transcriptions,* VÉREL. — *Le Contrôleur,* MARQUÉZY.

2e ENDOSSEMENT

BON pour cession à l'Ordre de la Banque de France.

Le Havre, *le* 25 septembre

VASSE et TINEL.

3e ENDOSSEMENT

BON pour cession à l'Ordre de M. ....

.... *le* *1*

4e ENDOSSEMENT, etc.

feuille, d'une manière permanente, des documents établissant péremptoirement qu'il existe des marchandises déterminées, à leur nom, dans le magasin désigné. Ces titres seraient précieux, en cas d'incendie, pour les règlements d'assurances; ils éviteraient bien des procès.

Les porteurs de récépissés ont, sur les indemnités d'assurance dues, en cas de sinistre, les mêmes droits que sur la marchandise assurée.

Les récépissés à ordre sont extraits d'un livre à souche. Ils sont assujettis au timbre de dimension.

A toute réquisition du porteur du récépissé et du warrant réunis, la marchandise déposée doit être fractionnée en autant de lots qu'il lui conviendra, et le titre primitif remplacé par autant de récépissés-warrants qu'il y a de lots.

Tout cessionnaire du récépissé peut exiger la transcription sur le registre à souche dont il est extrait de l'endossement fait à son profit avec indication de son domicile.

Cette transcription facultative est une excellente précaution à prendre et peut éviter bien des ennuis au cessionnaire au cas où l'on voudrait saisir les marchandises comme étant encore la propriété du titulaire primitif.

Le Magasin Général est responsable envers les porteurs de ce qui peut résulter des indications erronées portées sur les récépissés en tant qu'il aurait pu éviter les erreurs en opérant les vérifications nécessaires. Il est notamment garant des quantités énoncées, sauf le déchet normal.

2e section. — Du warrant.

Le *warrant* est un bulletin de gage contenant les mêmes mentions que le récépissé à ordre auquel il est annexé. Il sert au titulaire à contracter un emprunt garanti par les marchandises y spécifiées. Il constitue, au fond, un billet à

ordre avec gage. Le warrant est transmissible par voie d'endossement et est assujetti au droit de timbre proportionnel de 0 fr. 05 c. par 100 fr.

Lorsque le titulaire d'un warrant veut le négocier, il fait estimer les marchandises par deux courtiers et, à l'aide de l'évaluation et des indications portées sur le warrant, il dresse une facture pour déterminer la valeur actuelle du dépôt. Le montant du prêt est fixé en raison de cette valeur et de la nature des marchandises.

La somme avancée, le nom du prêteur et l'échéance du remboursement sont ensuite inscrits sur le warrant qui est remis au prêteur contre espèces. Les warrants sont généralement à l'échéance de quatre-vingt-dix jours et les intérêts calculés sur la valeur nominale sont retenus d'avance par le prêteur.

Le prêteur doit immédiatement faire transcrire le premier endos à son profit sur le registre du Magasin général ; il serait même prudent d'exiger que l'emprunteur le fît transcrire avant de recevoir les fonds, car le prêteur n'est réellement nanti qu'après l'accomplissement de cette formalité.

Le paiement du warrant n'est exigible qu'à son échéance, mais comme l'emprunteur ou le porteur du récépissé (s'il a été négocié à part) peut avoir besoin, avant le terme, des marchandises engagées, il a le droit d'anticiper le paiement sous déduction d'escompte; autrement dit, sous restitution des intérêts payés d'avance et non acquis au prêteur, par suite du remboursement prématuré. Le prêteur retient parfois, à titre d'indemnité, quelques jours d'intérêts supplémentaires, car il peut ne pas retrouver immédiatement, un placement de ses fonds. Si le porteur du warrant n'est pas connu, le montant en est consigné à l'administration du Magasin général, qui en demeure responsable, et cette consignation libère la marchandise.

Certificat d'estimation et facture estimative pour warrant.

N° **9971**
d'entrée

N°..............
du Détail de la Douane

N° **7645**
du Récépissé-Warrant

MARQUES
Désignation de la Marchandise et Quantité

L. H. 1/25

*25 Balles Laine Buenos-Ayres ex*** « Carnot »*

1. Le Courtier doit indiquer si l'estimation est faite sur le vu de la Marchandise ou sur les Échantillons présentés par les déposants.

2. Il doit indiquer si l'estimation est faite à l'acquitté ou à l'entrepôt, ou si la Marchandise est exempte de droits.

COMPAGNIE HAVRAISE DE MAGASINS PUBLICS ET DE MAGASINS GÉNÉRAUX

ESTIMATION PAR COURTIER
POUR
RÉCÉPISSÉ ET WARRANT

Les Courtiers soussignés ayant été requis d'estimer les Marchandises désignées en marge et qu'on leur a déclaré être déposées dans les magasins de la Compagnie « Havraise de Magasins publics et de Magasins généraux », par M. LAVOTTE, *sous le* N° **9 971** *d'entrée, certifient qu'après examen des*[1] échantillons *ils estiment lesdites Marchandises valoir ce jour le prix de* **un franc quarante centimes** *par kilogr.*[2] acquitté.

Havre, *le 5 septembre*

Ch. MEURA. DOUAY.

Timbre.
0' 60c

MARQUES et numéros des colis.	NOMBRE ET ESPÈCE DE COLIS — Désignation des marchandises.	POIDS ou quantités.	PRIX.		VALEUR.	
L. H. 1/25	*25 Balles Laine Buenos-Ayres Brut Kilogr.*	*9.500*				
	Tare 5 kilogr. par balle . . .	*125*				
	Net . . . . Kilogr.	*9.375*	*1*	*40*	*Fr. 13.125*	*»*
	Escompte 1/4 0/0 . . .	. . . .	. . .	. . .	*—* *32*	*80*
					Fr. 13.092	*20*
	Avances 75 0/0 = Fr. 9.800					

A défaut de paiement à l'échéance, le porteur du warrant peut, huit jours après le protêt, faire vendre publiquement la marchandise. Il est payé de sa créance sur le prix, par privilège à tous autres créanciers, sans autre déduction que celle des droits de douane, de régie et d'octroi dus par la marchandise et des frais de vente, de magasinage et autres faits pour sa conservation.

Le porteur du warrant n'a de recours contre l'emprunteur et les endosseurs qu'après avoir exercé ses droits sur le gage et en cas d'insuffisance. Il doit faire vendre les marchandises dans le mois qui suit la date du protêt, à peine de perdre son recours contre les endosseurs.

Le porteur de warrant a sur les indemnités d'assurances dues, en cas de sinistre, les mêmes droits que sur la marchandise assurée. Il doit donc se faire remettre les polices d'assurance en règle.

La Banque de France escompte les warrants avec deux signatures seulement.

Le Magasin général est responsable envers le tiers porteur des conséquences des erreurs commises dans les énonciations du warrant en tant qu'il lui était possible de les éviter. Il est garant des quantités spécifiées sauf déchet normal.

Renouvellement de warrant. — Quand un warrant arrive à échéance, l'emprunteur qui n'est pas en mesure de le payer peut solliciter du porteur une prolongation d'emprunt sous forme de renouvellement.

Si le porteur y consent, le débiteur demande, au Magasin général, une nouvelle formule de warrant, laquelle lui est délivrée sans signature, pour qu'elle ne fasse pas double emploi avec le warrant primitif; la marchandise, qui a pu varier de prix, est réestimée et le montant du nouveau warrant est fixé en raison de la valeur actuelle du gage; le prê-

teur remet alors l'ancien titre acquitté au Magasin général qui à ce moment-là seulement appose les signatures voulues sur le nouveau warrant. Mais celui-ci est, suivant les circonstances, d'une somme inférieure, égale ou supérieure à celle du warrant échu et un règlement doit intervenir entre le prêteur et l'emprunteur. Si le nouveau prêt est inférieur à l'ancien par suite de baisse de la marchandise, le débiteur doit rembourser au créancier la différence entre les deux warrants, ainsi que les intérêts de 3 mois sur le nouveau prêt.

S'il n'y a pas de changement de somme, l'emprunteur n'a qu'à payer les intérêts d'une nouvelle période de trois mois.

S'il y a accroissement du prêt par suite de hausse, le prêteur verse à l'emprunteur l'excédent diminué des intérêts relatifs au nouveau warrant.

Du transfert. — Quand un commerçant dépose des marchandises dans un magasin public, l'administration les enregistre au nom du déposant ou d'un tiers désigné par lui. Celui au nom de qui le dépôt est fait peut le transférer en tout ou en partie à une autre personne, soit au moyen de l'endossement du récépissé à ordre, comme il est expliqué ci-dessus, soit par une déclaration de transfert dûment signée. Ce second moyen a lieu fréquemment lorsque les acheteurs désirent laisser les marchandises qu'ils ont acquises, dans le magasin où elles se trouvent. A cet effet, il est rédigé un *bulletin de transfert* dont on trouvera un modèle à la page suivante.

Bon de sortie. Bon de réception. Bon à délivrer. — Un Magasin public ne laisse enlever des marchandises que contre un *reçu* ou *bon de réception* de la part de celui qui les sort.

Si le sortant n'est pas le titulaire du dépôt, il faut que celui-ci donne sur le *bon de sortie* l'autorisation au Magasin général de se dessaisir des marchandises : c'est ce qu'on appelle le *bon à délivrer de l'entrepositaire*.

Un spécimen de cette sorte de « Bon » figure à la page 333.

MODÈLES.

COMPTE DU CÉDANT

F° du Gd Livre : 14.
N° de détail : 1715.
N° de Transfert : ________
N° d'entrée : 8625.
Date d'entrée : 15 septembre

DOCKS-ENTREPOTS DU HAVRE

Société anonyme au Capital de Fr. 5.000.000

BULLETIN DE TRANSFERT

N° 817

Navire **Paranagua**
venu de **Santos.**

COMPTE DU CESSIONNAIRE

F° du Gd Livre : 17.
Magasinage à courir du 15 décembre
N° de Recette : 15.

MARQUES.	QUANTITÉS.	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES.	POIDS.
D. T.	*500*	*Sacs Café.*	29.942

Nous *déclarons transférer ce jour, par continuation d'Entrepôt, les marchandises ci-dessus à MM.* Bernard et Dufour.

Nous *déclarons accepter de MM.* Durand et Cie *le transfert des marchandises ci-dessus désignées dont* nous *garantissons les frais de magasinage.*

Havre, le 12 décembre

Les Cédants,
DURAND et Cie.

Timbre
de
décharge.
10 centimes.

Les Cessionnaires,
BERNARD et DUFOUR.

RENSEIGNEMENTS A FOURNIR PAR LE GARDE-MAGASIN.						LIQUIDATION.			
	PLACEMENT.				POIDS CONTRÔLÉ.	NOMBRE de MOIS.	TARIF.	PRODUIT.	
	SECTION.	MAGASIN.	ÉTAGE.	CASE.					
Y a-t-il eu déplacement? **Oui.** Est-ce arrimé à part? **Oui.** Est-ce reçu au navire? **Non.**	7e	28	1er	97	29.942 kilogr.	3	0f 135c	....	Fr. 121 50

Certifié exact :

Le Garde-Magasin,

DUBOC.

Bon de Sortie

RECTO

DOUANE	DOCKS-ENTREPOTS DU HAVRE	DOCKS-ENTREPOTS
N° de Détail : 1715.	Société anonyme au capital de 5.000.000 de francs	*F° du G^d Livre :* 14.
N° de Transfert : ____	SORTIE N° **2845**	*N° d'Entrée :* 8625.
Section : 7°.	*Date d'entrée :* 15 septembre	*N° de Recette :* 15.

MM. BERNARD et DUFOUR *déclarent avoir reçu des « Docks-Entrepôts » les marchandises ci-après détaillées provenant du navire* Paranagua *venu de* Santos. Entreposées *au nom de MM.* DURAND et Cie *tous frais y relatifs à la charge des déclarants.*

CASE RÉSERVÉE À L'AUTORISATION DE SORTIE DONNÉE PAR LES DOCKS.	MARQUES D'ORIGINE.	MARQUES D'EXPÉDITION.	QUANTITÉS.	NATURE DES MARCHANDISES.	POIDS BRUT.
	D. T.		*500*	*Sacs Café.*	*29.942 kilogr.*

Havre, le 12 décembre

POIDS VÉRIFIÉ.	MOIS de magasinage.	TARIF par MOIS.	SOMMES PARTIELLES.	SOMMES TOTALES.
29.942	*3*	*0^f 135^c*		*121 50*
				» »
				121 50

BON À DÉLIVRER DE L'ENTREPOSITAIRE (titulaire du dépôt)

DURAND ET Cie.

Timbre de reçu ou décharge. 0 fr. 10 c.

SIGNATURE DES DÉCLARANTS (effectuant la sortie)

BERNARD et DUFOUR.

VERSO

SORTIES PAR CAMION

DATES DES SORTIES.	QUANTITÉS.	DÉSIGNATION DES COLIS.

Vu sortir des Docks-Entrepôts

_______________ *à* _______________ *heures.*

L'Agent des Docks-Entrepôts,

SORTIES PAR CHEMIN DE FER

DATES DES SORTIES.	QUANTITÉS.	DÉSIGNATION DES COLIS.	VÉRIFICATION DU POIDS DÉCLARÉ.
13 décembre	*500*	*Sacs Café.*	*29.942*

Vu charger dans les wagons nos 19/25.

Le Garde-Magasin,

DUBOC.

Vu pour enregistrement,

le 13 décembre

Le Surveillant de la porte du chemin de fer,

DUBOIS.

TABLE ALPHABÉTIQUE

C

T

U

V

W

TABLE ANALYTIQUE DES MATIÈRES

Troisième section. — Des échanges.

Quatrième section. — Des ventes commerciales.

Cinquième section. — Des usages commerciaux.

CHAPITRE II

BOURSES DE COMMERCE. — AFFAIRES A TERME

Première section. — Des Bourses de commerce. Marchés.

Deuxième section. — Des affaires à terme.

Troisième section. — Développement d'affaires à terme.

Neuvième section. — Du contrat de commission.

CHAPITRE III

DES COMPTES

Première section. — De l'escompte commercial.

Deuxième section. — De l'intérêt.

Troisième section. — Des comptes commerciaux.

CHAPITRE IV

DES EFFETS DE COMMERCE

CHAPITRE V

BANQUES. — COMPTES COURANTS

Première section. — Des banques et des banquiers.

CHAPITRE VI

MAGASINS GÉNÉRAUX

Première section. — Des magasins généraux.

Deuxième section. — Du warrant.

Nancy, imprimerie Berger-Levrault et Cie.

BERGER-LEVRAULT ET Cie, LIBRAIRES-ÉDITEURS
PARIS, [...] des Glacis, 18, NANCY.

Bibliot

La Bil[...] palement [...] de comm[...] des gran[...] raient se[...] aux jeun[...] du soir [...] état de [...] Rédi[...] les plus [...] les dév[...] réellem[...] même [...] désire[...] comm[...] comm[...] ainsi

[...]ci- [...]res [...]ves [...]au- [...]s et [...]ours [...]e en [...]istes [...]fiant [...]ction [...]re en [...]ciants [...]jours, [...]lation [...]ituera

Cod[...] gl[...] ti[...] e[...] n[...] l[...]

[...]rets, ré- [...]mentaire [...]eil d'État [...]u au Mi- [...]colonnes, [...] 18 fr.

Co[...]

[...] avec des [...]acultés de [...]ur à la Fa- [...] 3e édition. [...] 2 fr.

[...]lation com- [...]oles indus- [...] Faculté de [...]dition. 1902. [...] 2 fr.

E[...]

[...]e, procédure, [...] tribunal de [...]iale et indus-

par A. HOUYVET, [...] professeur de législation [...] commerce de la Seine, professeur de commerce de Paris, avec une préface de M. F. RATAUD, professeur honoraire à la Faculté de droit de Paris. 1894. trielle à l'École supérieure de commerce de Paris, avec une préface de Un volume in-8, relié en percaline gaufrée. . . . . 4 fr.

BERGER-LEVRAULT ET Cie, LIBRAIRES-ÉDITEURS

PARIS, 5, rue des Beaux-Arts. — Rue des Glacis, 18, NANCY.

Bibliothèque d'Enseignement commercial

OUVRAGES PARUS (*Suite*).

Manuel pratique des Opérations commerciales, par A. Dany, directeur de l'École supérieure de commerce du Havre, ancien chef de comptabilité, ancien professeur à la société m[...]tuelle des employés de commerce du Havre. *2e édition. 1900.* Un v[...] in-8, relié en percaline gaufrée . . . . 5 fr.

Manuel de Géographie commerci[...] Deville, agrégé, professeur au Lycée Michelet. (*Ouvrage[...] par la Société de géographie commerciale de Paris.*) 1[...] nes in-8 avec cartes et diagrammes, reliés en percal[...] . . . . . . 10 fr.

Précis d'Histoire du Commerc[...], recteur de l'Académie de Poitiers, ancien profess[...] es lettres de Lille, à l'École supérieure de commer[...] tut industriel du Nord. 1896. 2 volumes in-8, relié[...] . . . . . . 8 fr.

Principes généraux d[...] Léautey, professeur de comptabilité, ancie[...] national d'Escompte, et A. Guilbault, ap[...] la Société métallurgique de Vierzo[...] caline gaufrée . 5 fr.

Les Trans[...] droit maritime appliqué, par Ha[...] sseurs à l'École supérieure de co[...]. Un volume in-8, relié en percali[...] . . . . 4 fr.

Ar[...] ofessé à l'École supérieure de commerce de marseille, par G. Champenois, capitaine au long cours, ancien commandant aux Messageries maritimes. 1895. Deux volumes in-8 avec 140 figures, reliés en percaline gaufrée . . . . 10 fr.

Monnaies, poids et mesures des principaux pays du monde. Traité pratique des différents systèmes monétaires et des poids et mesures, accompagné de renseignements sur les changes et les timbres d'effets de commerce, etc., par A. Lejeune, directeur de l'École supérieure de commerce de Marseille. 1894. Un volume in-8, relié en percaline gaufrée. . . . . 5 fr. (*Épuisé.*)

Manuel de préparation aux concours d'entrée des Écoles supérieures de commerce, contenant le développement des programmes officiels des concours d'entrée (arithmétique, algèbre, géométrie, physique, chimie, géographie, histoire, comptabilité). *4e édition. 1901.* Deux volumes in-8, reliés en percaline gaufrée . . . . 10 fr.

Annuaire de l'Enseignement commercial et industriel. 4e année, 1895 (dernière parue). Un volume in-18, de 760 pages, cart. 3 fr.

Les frais de port en sus, à raison de 75 centimes pour l'envoi par la poste d'un volume de 4 ou 5 fr.; plusieurs volumes peuvent être réunis da[redacted] *(85 centimes), ou 5 kilogr. (1 fr. 05), ou* [redacted]

BIBLIOTHÈQUE

D'ENSEIGNEMENT

COMMERCIAL